

国子  
藏书

# 关系 是喝出来的

酒局应酬  
实用智慧

酒肉穿肠过，人脉心中留

姜得祺 编著

可以没学历，不能没关系  
可以没时间，不能没酒局

酒精不燃烧  
不算搞社交

喝的是酒，联络的是人脉

大酒桌维持社会的运转  
小酒局奠定你的成功

CTS

湖南文艺出版社  
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

博纳天都

CS-BOOKY

## 前言

易中天教授曾说过：“政治即吃饭，会不会吃、懂不懂吃、善不善于处理饮食问题，关系到会不会做人，会不会为官，会不会打仗，甚至能不能得天下。”

由此可见，吃饭喝酒对人们的人际交往能够发挥极大的影响。当然，这里的吃饭喝酒不仅仅是指吃饱喝好，更多的是指“酒局”，而且重点字眼在“局”上。“局”设置得好，客人招待得好，一切问题都将迎刃而解，否则……，你懂的。

“酒局千古事，得失寸唇知”。在当今的社会，酒局中往往暗藏着政治权力、社会关系。要想托朋友办事，得请朋友吃饭喝酒；谈生意，也要请客户吃饭喝酒……如果不这样做，别人会认为你不懂人情世故，该给你办的事也拒绝了。这就是酒局里的潜规则！通过这种规则，人们才能搭建更多的人脉关系。酒肉虽然穿肠过，交情却在心中留。而你对酒局的利用以及在酒局中的发挥，往往决定了你能否成功、能否成事。请别人吃饭喝酒对你来说是一种深厚的情谊，对被请者来说是受到了莫大的尊重，如果拒绝，对双方来说都是一种伤害。但是，在现实生活中，很多邀请不一定是单纯的喝酒，而是带有一定的目的性，当受邀者看破这种目的，或者觉得自己无力帮助到对方，又不想落个吃人家的嘴短、拿人家的手软，最后进退两难，一般都会拒绝，当然，某些“吃白饭”的除外。对方拒绝



## 前言

了，请客者也不要泄气，一定要在邀请之前，想好对策，让其心甘情愿地赴宴，钻进你的“局”。这样你来我往，人情做到位了，感情增加了，还有办不成的事吗？

中国的酒局，其实就是一个办事交友、关系融合的大圈子。在这个圈子里，大家为了各自利益的最大化，互通信息，互相依存，通过酒局这个纽带将大家联系起来，形成一个个形形色色的人脉圈子，并且这些人脉圈子在你最需要的时候能够发挥巨大的作用，办成你个人无法办成的事情。

比尔·盖茨说：“一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。”日本推销之神原一平说：“像爱自己那样爱别人，这就是确立人脉关系的要谛。”曾任美国总统的西奥多·罗斯福说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”这些成功人士如此推崇人脉，也反映出人脉在一个人的发展中起着不可忽视的推动作用。

人脉重要，但是建立人脉关系的场所——酒局更重要。所谓万事开头难，只要在酒局上好好下功夫，天下无难事，但是酒局上的细节你不得不注意。例如，请对客人，礼貌接待，点好餐，敬好酒，吃好饭，结好账……客人吃高兴了，距离帮你办事还远吗？到时候，在你看来很困难的事情都能办妥了，可谓办事与交友一举两得啊！

本书虽然从酒局出发，但重点是通过酒局上的细节，教会朋友们如何在酒桌上办成事，交对朋友，从而为丰富自己的人脉资源奠定基础，进而借助这些人脉成就一番事业。希望本书对朋友们有一定的启发和帮助。

# 第一章 酒局即战局，未雨绸缪才可获胜

## 今日多少事，都在酒局中

在中国，很多生意往往不是在商场中谈成功，而是在酒局的觥筹交错中完成的。因此，吃饭成为商战中不可分割的一部分。看似在酒局上谈笑风生，推杯换盏，实际上是一次次进与退的无烟战争。要在这场战争中取得胜利，就得知己知彼，做到有备而来。

做任何事情都有一定的目的和动机，请客也是如此。商业请客无非有两个方面：一是为了达成商业目的，二是为了巩固增进感情。请客的对象要清楚，请客的目的要明确，然后就是怎么请客、请在什么地方、花销额度、请客要达到什么效果，当这些问题都明确了，所有的问题就不再是问题了。

首先，要确定邀请对象。待对象确定之后，再根据与客户的关系决定请客的正式性或者非正式性、宴请的档次以及花销的额度等等。如果是尝试性的沟通，则可以先正式地邀请，等熟悉之后再非正式地邀请，这样显得亲切。如果认识很久了，邀请依然显得很正式，就会给人一种陌生感，不利于沟通交流。



## 第一章 酒局即战局，未雨绸缪才... 5/330

如果邀请成功，那么一定要在前一天再进行确认，以免对方有其他事情要处理，或者忘记了你的邀请。确认的时候，一定要明确告知请客时间、地点、同席的人员等。如果邀请的人不是很熟悉，可以打给相应的中间人请他代为转达，免得由于陌生而冷场。酒局之后，根据客户喝酒的程度提前做好准备，看是否需要安排车送回家。

业务人员请客户吃饭，一定要懂得酒局中的一些礼仪，以免发生尴尬。如果一些客户不是非得请客才可以谈成单子，那么就不要再请客，等到时机成熟了再请不迟。

在酒局上，酒量好当然加分，喝酒劝酒能够迅速拉近双方距离。如果不能喝或酒量差，就要事先想好应对的方式。无论如何，自己都必须在席间保持相对清醒，使饭局能够愉快地进行。

客请了，事顺利地办了，这是设宴者的初衷。如果要实现这一目标，就要学会提前巧妙布局。做到合情合理却又水到渠成，一切都在掌握之中。让他人在不知不觉、舒舒服服中进入你的酒局，并且顺着你的意思开开心心地“吃”下去、“喝”下去。如果你的酒局一开始就引起了对方的怀疑或警觉，那你就打草惊蛇了，不能成功不说，更有可能让对方将计就计，反而让你入了他的局。

让对方顺利进入你的局的关键就是投其所好，抓住对方的特点，特别是对方的弱点或者是感兴趣的东西，加以巧妙利用，一环扣一环，环环相扣，犹如天罗地网，令对方防不胜防。如此巧妙的布局再加上你的主动出击，往往能一举获胜，实现你的宴请目的。

## 第一章 酒局即战局，未雨绸缪才... 6/330

小于夫妻俩结婚三年，还一直租房住。这次赶上单位福利分房，小两口心想，怎么也得争取到一套房子，否则错过这次机会，下次分房还不知道什么时候呢。

单位分房的事归房管处钱主任管，小于夫妻俩打算请钱主任吃饭，等酒过三巡，主任心情好且放松戒备时再提。可问题是，大家都想分房，自然都会想到找钱主任帮忙，钱主任肯定“早有防范”，怎么才能请动钱主任呢？

两口子左思右想终于想到，钱主任最喜欢喝红酒，并且对红酒颇有研究。夫妻俩一狠心花两千多元钱买了两瓶法国红葡萄酒，就去邀请钱主任了。小于说：“主任，不知道您明天有没有时间？有点事想请您帮忙。”

“什么事啊？如果是分房的事，你就别提了，这我得公事公办。”钱主任果然早有防备。

“哪能啊，领导，知道您是铁面无私，我哪敢啊！这不是我老婆的同学从国外回来，送给我们一瓶酒，您说我们俩哪懂那个啊，就想请主任帮忙看看，要是一般的，我老婆就做红酒鸡翅了。”

“这行，我给你看看吧。”

“那就先谢谢主任了。明天，我让我老婆做桌下酒菜，等候主任赏脸啊。”

在酒桌上，钱主任仔细看了那瓶酒，说是好东西。小于把酒拿到一边，便开始闲话家常。席间，小于注意到钱主任的眼睛不时地瞄向那瓶酒，心中有底了，却也不道破，只在言语间讲两人的难处，说是父母还在乡下，没法



## 第一章 酒局即战局，未雨绸缪才... 7/330

接到城里尽孝道。主任对此深表同情，说是知道他的难处，还说会将他的特殊情况向上级领导反映。临走时，小于硬是将红酒赠予主任，说自己也喝不出什么味道了，还是让懂它的人来品尝。钱主任半推半就收下了，承诺会向上级反映他的情况，让他们放宽心。

果然，一个月后，小于夫妻俩如愿搬进了宽敞的新房子——单位分给他们的一套两室一厅的房子，这其中钱主任功不可没。

小于夫妻俩请钱主任吃饭，丝毫不提让他帮忙的事，只是预先了解了对方的嗜好，勾起对方的兴趣，然后在此基础上摆事实，诉说家中的难处，对方自然不会无动于衷。最后再顺水推舟，送上对方心心念念的红酒，并得到了对方的承诺，这酒局的目的算是达到了。对方收了礼，也回了情，小于分房的事最终尘埃落定。

请人吃饭，一定要巧妙布局。布局时要注意投其所好，只有这样才能事半功倍。你必须让对方心甘情愿地来赴宴，甚至主动提出帮你成事，否则你即便再怎么投入，对方也不一定领情，这样你的设宴就会变得毫无意义，你的最终结局可能就是“赔了夫人又折兵”。所以，请客吃饭要细心思量，找到最好的切入点，并且做到滴水不漏，让对方找不出丝毫破绽，这样他才会不知不觉间上你的“钩”。

## 目标有轻重，档次有高低

说到嘴巴的功能，不外乎就是说话、吃饭两项，而如今吃饭不再是一件简单的事情，它更多地代表着一种文化，一种会不会为人处世的技巧和方法。但是在请客的时候，我们该怎么对待不同关系的客人呢？这其中大有学问，需要我们因人而异去处理。

那么，我们怎样做到请客分档次来招待呢？这就需要我们注意以下几点：

### 1.注意档次的高低

在请客的过程中，请客的档次过高或者过低都会让客人觉得不舒服。如果请一个很普通的客人，你却布置了一桌满汉全席，客人看到如此的酒局场面，在还没有开始的时候就已经心惊胆战了，哪里还有心思去吃饭呢？如果你请了一个对你非常重要的客人，你却两菜一汤地招待人家，客人心里也会想，你请我办如此重要的事情，就用这样的饭菜招待，实在太吝啬了！你想客人还会帮你办事吗？

张亮是某企业的客户经理，一次，从深圳来了一位老总的助理打算与张亮签署价值百万的订单，最后却放弃了。原来，深圳的老总本打算自己亲自过来签署的，可是由于临时有急事出国，只好让自己的助理来北京代替自己签合同。可是，张亮有个习惯就是热情好客，对这位深圳来的总经理助理也不例外。山珍海味，大鱼大肉，又是卡



拉OK，又是桑拿，虽然老总的助理享受着这一切，可是心里越来越发毛，一直在想，他对我这样热情是不是产品有问题啊？更何况我是代替老板签的，如果出现问题，老板不怪罪自己才怪呢。本来第二天要签署合同，结果老总的助理推说还是等老板回来再签。当张亮再次打电话询问深圳的老总何时签合同的时候，深圳那边的老板却找各种理由拒绝，最后这笔张亮跟踪了一年的单子就这样黄了.....

当然，在这里并非说请客的档次低就能办成事。如果你是希望促成与客户合作，请记住，请客的规格未必就是越高越好。如果档次太低，客人会觉得你没有把他放在眼里，或者压根瞧不起他；更绝对不可以过于随便，快餐与便餐都是不恰当的，这种档次会让客户觉得你不够有诚意。

如果既想邀请客人入酒局，又不想做费力不讨好的事情，那么就得按照规矩办事，做到既有气氛又适中就可以了，否则过犹不及。这一点对于老客户特别是重点客户，更为重要。此时不是请客吃饭的问题，而是斗智和心理战术的问题。有经验的人都知道，在没有比较信息的前提下，客户还是会小心谨慎、不敢轻易下结论签合同的。一旦他们知道自己对于合作伙伴的重要性，客户接下来会提出更多更苛刻的条件和要求，原本简单的事情最后反而会变得越来越复杂了。

## 2.注意客人的身份与地位

如果要宴请有身份有地位的客人，就要特别注意饭店和饭局的档次。客人的身份和地位越高，饭局就应该越高

档；宴请的饭店越奢华，客人才会觉得自己受到重视，很有面子，才会觉得你很会办事，才会肯为你办事。

我们都有这种体验，有时候花十几元也能吃得很舒服，花上万元也许还吃不饱。可是在一些人的心里，还是觉得花上万元才舒服，同时也才能表明你的一片诚心。点酒水也是同样的道理，本地的酒，好喝而且喝着舒服，可是你就是不能给客人喝，非得点上千元一瓶的酒，原因就是怕档次太低。所以，现在的请客不再是简单的请客人吃什么、喝什么，而是看请客的档次高与低。

### 3.点菜要有特色

最好的招待办法就是菜有特色，酒局有特色，只有花了心思，这顿饭才有可能达到预期的目的。宴请久居异乡的客人吃顿纯正的家乡菜，虽然没有山珍海味，却能够深深地打动对方的心，做成生意和交成朋友的概率也大得多。

我们求人办事，就得邀请他人吃饭喝酒，喝酒就要讲求档次，但是这个档次不是随便定的，而要根据客人的身份而定。客人重要，我们就得注重一下请客的饭店档次、饭菜的档次，如果是普通客人，我们不妨简单随意一些，以吃好为主。如何才算是让客人吃好呢？那就要在点菜的时候点出有特色的饭菜，本地特有的，饭店特有的，客人没有吃过的往往是最好的，但是一定要根据客人的喜好而定。

花钱并非越多越好，而是要花得值当，客人满意又不丢自己的面子，还能顺利办成事情，这样的酒局才算是成



目标有轻重，档次有高低  
功的。

## 举重若轻，做出一个对方无法拒绝的邀请

办宴容易请客难，请客吃饭可真不是一件容易的事。谁都明白，在酒局社交中，没有人是为了喝酒而喝酒，但是你把动机弄得简单些，理由说得动听些，遭到拒绝的概率就小得多了。一般来说，被邀请的人会有以下顾虑：

- 1.邀请者的身份、地位，与自己的关系如何，值不值得与他建立联系；
- 2.邀请者是否长眼色、懂分寸，会不会在酒酣耳热时向自己提出要求；
- 3.邀请的时间和自己的其他大事有没有冲突。

如果以上几点都没问题，客人便会考虑赴约，你所组织的酒局就已经有了80%的成功率，所差的就是给被邀请者一个非来不可的理由。

在现代社会里，越是有点儿身份、有点儿能力的人，酒局就越多，有时候，简直有“转不开，推不掉”的感觉。如何做到“请客必到”，这也是一门学问。

某文化公司在2009年发展势头良好，出版了一批既有影响力又赚钱的新书。公司郭经理就想赶年底举行一个酒会，邀请主管部门领导和一些畅销书作者出席，联络一下感情，顺便也了解一下业内动态。



## 举重若轻，做出一个对方无法... 13/330

为了表示诚意，郭经理特意让公司业务员小张去给各位受邀者送请柬。小张是个工作认真的年轻人，他亲自把请柬送到每个人手里，并把情况反馈给郭经理。大部分人都欣然受邀，反倒是在公司的主要作者钟仁那里遇到了麻烦。钟仁接到请柬后，轻轻地用手指弹了弹，问小张道：“都请什么人出席，请柬你都送到了吗？”小张告诉他，某某和某某等都表示一定出席。钟仁低头想了下，说：“我手里有个稿子，要赶时间交，到时候看情况吧！”

小张不得要领，只好把原话告诉经理。郭经理明白，这是钟仁的知识分子的酸气泛滥，有意搪塞以显示自己的身份。于是，郭经理让公司里和钟仁私交不错的林小琳再补个电话邀请。林小琳做事比小张活络多了，她当场就给钟仁打电话说：“钟老师，您怎么能不来呢？您不来，我们经理肯定要生气，让我们这些小兵如何交代？还有，我有个同学是市报的记者，早就想采访您了，就是没有机会，这次他们费大劲儿凑到这个饭局里，要做一期您的采访，您别让人太失望了啊！”一番话玲珑清脆，钟仁欣然答应赴约。

邀请其他客人，道理也是一样的。那就是你将话说得合情合理，让对方无法推辞，邀约的成功率就提高了很多。比如说，你对一个女性有好感，想约她吃顿饭，对她说：“王小姐，认识这么长时间了，一直没有机会和你深聊，我知道有家饭店环境很好，饭菜的口味很适合南方人，想邀请你方便的时候去那里坐坐如何？”只要她不反感你，大都会成功的。但如果你开门见山，直接说出自己的目的：“王小姐，你真漂亮！我想和你搞对象，咱们一块儿去吃饭吧！”人家可能去吗？所以说，一样的话，说得不得体与效果好不好是有很大关联的。

## 举重若轻，做出一个对方无法... 14/330

请人吃饭，邀请时要给他搭好桥、铺好路，让他顺顺当当地把架子放下来。你可以这样说：“张先生，昨天朋友从国外旅行回来，送我一瓶洋酒和一些外国名产。我想请您来品尝.....”

“李先生，上次听说您到我们这儿出差，时间紧也来不及上我们公司看看，这次我无论如何得请您，补尽地主之谊.....”

“赵先生，公司附近新开了家海鲜店不错，我自己去吃，公司当然不能报销，您就牺牲一次，让我沾回光吧.....”

设宴最重要的是先把人邀请过来，万不可刚一接触就郑重其事地说出自己的目的，小心吓跑了你的客人。只有先把客人请过来了，大家才好培养感情。至于“局”外之意，以后的时间还很长，交往还很多，感情联络好了才有发挥的余地。

## 做一个百折不挠的邀请者

你想邀请的客人有时也会拒绝你，被拒绝当然是一件令人沮丧的事情，尤其对于商务人员来说，它往往意味着，为成交而进行的大量前期准备工作和说服工作付诸东流。一些人经不住屡遭拒绝的打击，最终放弃了宴请。其实，宴请被拒绝并不可怕，关键是要有一个正确的态度，并掌握一些克服沮丧情绪的技巧。

### 1. 正视拒绝

正视拒绝，要有心理准备，要有宴邀成功的自信心，在被拒绝时也能泰然处之、妥善处理。不要把拒绝看成是失败，而应把它视为一次学习的机会，一次实践和完善素质的机会。相信自己，下次一定能请到对方。

### 2. 反躬自省

如果宴请的客人拒绝了你，应该查找自己被拒绝的原因。具体来讲，就是向自己提出下述一些问题：

- (1) 我有明确的宴请目的吗？
- (2) 我足够了解宴请的对象吗？
- (3) 我体现出足够的邀请诚意了吗？
- (4) 我宴请的理由（说法）充分吗？



(5) 对方拒绝的理由能驳倒吗？

(6) 我注意到对方有意赴宴的信号了吗？

(7) 我做最后的尝试了吗？

经过这样的反躬自省，可能就会找到问题的症结所在。被拒绝的沮丧心情也会随即转变为继续努力的潜在动力。

### 3.要有诚意

所谓诚意，就是一种坚持、耐心、毅力，是一种百折不挠的品质。简单地说，这个客户很难请出来，那就不停地邀请，表示诚意。每次出差到了对方所在的城市，都第一个电话打给他：“赵总，今天我又来贵地出差了。上次您有事脱不开身，今天方便吗？想请您一起聚聚。”如果遭到婉拒，你再着手安排别的事情。一年里你去出了十几次差，有多少人忍心拒绝十几次诚意的邀请？

如果邀请的是单独客户，就热情表示让他带上家人一同赴宴，带不带是客户的事，但你的诚意表示到了。

### 4.说法合理

请客吃饭是一种既体面而又没有什么风险的社交手段。中国人最爱请客吃饭，这不仅是人们联络感情的重要手段，也在商业活动中被赋予了特殊的功能。所以，请客的理由和目的也是花样繁多，最常见的婚丧嫁娶、生日、乔迁、出差等都要请客。如果升了职位，涨了工资，搬进新居，走出国门，也都会堂而皇之地要求你请吃饭。人来

## 做一个百折不挠的邀请者

17/330

了要“接风”，人走了要“饯行”。有事要“撮一撮”，没事也要“聚一聚”。

## 邀请客人得讲方法和技巧

无人不成局，是酒局就得先邀人入局。如何做到让你的目标人物觉得你请得理所当然，请得他心里舒服愉快，觉得你的邀请他不能不来呢？下面就教你几个绝招。

### 1.开门见山

直接向目标人物提出邀请。比如：“张经理，我现在在顺德酒楼，几个要好的朋友都在这儿，过来大家认识一下，我们等你啊！”“李哥，好久没见你了，忙什么呢？今晚有空儿吗？咱们哥儿俩叙叙旧，还在咱们常去的那个地方，不见不散啊。”对相对熟悉的人采用开门见山的方法直接邀请，显得亲近，对方也乐于接受。

### 2.见机行事

邀请对方时，没有一个合适的由头，对方是很难答应的，所以你要抓住机会，让对方觉得必须得来，否则就是失礼。比如：“王老板，我前些天出差，去了趟贵州，带回两瓶好酒，改天来家里尝尝啊！”

### 3.反客为主

如果对方是一个不爱张扬的人，不喜欢排场，那么就要将吃饭地点安排在他比较熟悉的范围内，最好在他家附近，但需要提前调查好他家附近饭店的情况，令对方无法推脱。比如：“张经理，什么时候有空，吃个饭吧？我在



您家附近找到一家饭馆，很不错，招牌菜就是您最爱吃的汉江鲤鱼。不远，就在家前面一条街，几分钟就到，人不多，还挺清静的。”

#### 4.暗度陈仓

如果你所邀请的人对和你吃饭不太感兴趣，你可以采取明修栈道、暗度陈仓的办法，先找到他所喜欢的东西，用这个东西来吸引他，让他的心随着你来转，最终答应你的宴请。比如：“王总，我上次给您看的青花瓷，您觉得怎么样啊？最近，我又淘到了一个更漂亮的，听说是货真价实的元青花啊！我想请王总您这样的行家来帮我鉴别一下，晚上请您来我家里指教指教，再吃顿便饭。”有收藏爱好的人，听到有好东西，都恨不得马上见到，自然会欣然赴宴。

#### 5.欲擒故纵

在很多情况下，邀请目标嘉宾的时候，你可以采取欲擒故纵、声东击西的办法——见面的时候先不要提起吃饭的事情，先聊对方感兴趣的或者他想聊的话题，从而打开缺口。同时，对对方的话题表现出极大的兴趣，有意延长你们的谈话时间，让对方产生“志趣相投”的感觉，想一股脑儿地把所思所想都对你诉说。到了吃饭时间，你可以趁机邀请对方一起吃个饭，接着探讨刚才的话题。

#### 6.趁热打铁

这一招比较适合在第一次邀请成功的基础上的第二次邀请，趁热打铁，促成你们的交易。比如：“张经理，上次给您介绍的粤菜酒楼不错吧？我可是这方面的专家呢！

我最近在老城东门那里发现了一家饭店，淮扬菜做得特别正宗。今晚过来一起尝尝吧，包您吃了就忘不了。”

## 7.抛砖引玉

请客之前，最好对对方的出身、经历、生活习惯等有个大致的了解，这样才能有的放矢。比如，有的人特别喜欢别人的恭维，你就先不要提吃饭的事情，先恭维他几句：“王经理，听您口音是东北人吧？听说东北人都特别豪爽！我特别喜欢东北人，一直想去东北看看也没有机会。还听说东北菜特别好吃，不知道哪儿能吃到正宗的东北菜呢？”对方一定会好为人师地给你介绍，你正好顺水推舟：“正好，我做东，王经理，我们去尝尝！”

## 巧用妙招将贵人请入酒局

请客吃饭喝酒，归根结底是为了结交到人生的贵人。但贵人是那么好找的吗？当然不是，而且你还要把贵人请到酒桌上，这第一课就是一门相当大的学问。请人吃饭喝酒，要有铺垫，而且这个铺垫还不能小。

### 1.饭前做好前戏，让对方有基本的心理准备

做好前戏，给他一定的暗示。只要他来，说明你想求的事就有戏，若他不来，你就不必浪费时间了。这是铺垫，也是敲门砖，同时还是一种用酒局求人办事的规则。

王刚在公司遇到一些经营上的麻烦，需要专业支持。他想找老上级给支点着儿，帮帮忙，但是怎么才能提高他的成功率呢？这位老上级的性格有点儿特殊，他退休以后，几乎从不管别人的闲事，连他儿子遇到问题，他都用一句“自生自灭”给打发了，何况王刚这个关系没那么近的曾经的下属呢？

思忖一番后，王刚先买了一些雅而不俗的礼物去老上级家拜访。老上级很热情，端上水果和王刚边吃边聊。其间，王刚就把话题慢慢引到了公司的经营上，有意无意地涉及了几句现在面临的问题。老上级听了，略一沉吟，也没回答。从他那里回来后，隔了两天，王刚给老上级打电话，邀请他出来吃顿便饭，说：“我有些问题，想向您请教。”



这样，就等于把主要的目的表露一半了，如果他想帮王刚，一定会答应；如果 he 不想帮王刚，也会在电话中向王刚说清楚，比如他会说“有问题就来我家谈，不用在外面吃了”，虽然是暗语，但意思却够清楚。幸运的是，他在电话中哈哈一笑，答应了王刚的邀请。在他相助下，王刚的事情也得到了解决。

## 2.要有说得过去的理由

另外，自己也要做好足够的铺垫，使酒局不至于过于仓促或勉强。要让贵客正大光明地来赴宴。对方来吃你的请，你总得有一个说法吧。

在这方面，我们的文化是非常丰富的，像公司开张、会议闭幕、周年纪念等等，无论寻常百姓，还是商人官家，理由有的是，这就要看你请的是什么人，自己恰好又有什么事，根据情况需要，拿出适当的理由来。在这方面做好铺垫，你的酒局才有价值，对方才会赴你的场。

## 3.场面要合宜，对上贵人的胃口

根据客人的身份、地位和他能够提供的价值，你安排的场面也要对得上他的胃口。尤其如果我们请的是贵人，这个场面就更要讲究了。请贵客不一定要去贵地方，但氛围和环境一定要好，最起码干净、安静，而且有一定的私密性。就像我不可能请老上级去吃路边摊儿，一定得找一家中等档次的酒家，包一个小包间，方便两人间的谈话。在这方面，千万别舍不得花钱。要知道，场面就是脸面，也是身家的象征。

如果我们要借钱，不会上来就开口说：“我想跟你借

多少钱用用。”而是一定要装作和对方的关系超铁，嘘寒问暖、家里家外、兄弟朋友的交流一番，然后，才唉声叹气、皱眉摇头开始诉说手头如何紧，境况如何的悲苦。如果对方同意借钱，便会主动说：“兄弟的事就是我的事。”就算他不借，也不会太过突兀地拒绝你，也能顺着你的话，说出一长串的应景之语来，两边都不难堪。这就是一种让大家都有台阶下的场面。就算事情办不成，彼此还有情分在，说不定以后还有机会。

## 选好地点才可有好酒局

酒局是现代生活中最常见的交际方式，不管是在繁华的都市，还是一般的小城市，几乎找不出比请客喝酒更合适的交际方式了。

请客吃饭时，宴请地点至关重要，饭店的远近、服务态度、饭菜的质量等因素，都会对宴请活动产生不同的影响。选择地点时，可遵循以下两个原则：

### 1.要考虑宴请的对象、事由以及活动性质等

根据主人的意愿，邀请对象，活动性质、规模及形式、商谈的内容等因素，来选择宴请的地点。一个饭局，你所宴请的对象可能不止一两个，因此要在尽量满足大多数赴宴者的客观要求的同时，侧重迎合其中少数特殊人物的心理要求。很显然，这些特殊人物对你要办的事情能有非常大的帮助。

### 2.确定地点时，要综合考虑周边的环境、卫生和交通状况

（1）应选择交通方便的地方。选择用餐地点，对于交通方便与否要高度关注。要充分考虑聚餐场所交通是否方便，有无停车场所，是否有必要为聚餐者预备交通工具等一系列具体问题。

（2）要选择卫生良好的饭店。外出用餐时，人们最



担心的就是“病从口入”。所以，确定宴请的地点时，一定要看其卫生状况如何。倘若用餐地点过脏、过乱，会破坏赴宴者的食欲。

（3）要选择环境幽雅的地方。对现代人来讲，宴请不仅仅是为了吃东西，也讲究环境。如果用餐地点档次过低、环境不佳，即便菜肴再有特色，也会令饭局的作用大打折扣。

这里的环境既包括饭局举办场地的自然环境（如湖边、闹市、船上等），饭局所在的建筑环境（如酒店建筑风格、餐厅装修特点等），也包括饭局举办场地（餐厅的大小、环境布置和空气状况等）。

除此之外，确定宴请地点时还应注意以下问题：

（1）询问客人是否有某些饮食方面的偏好。比如，是否属于素食者或者是否爱吃鱼等，事前确保你选择的饭菜符合客人的饮食习惯。

（2）选择大家都喜欢的地点就餐。让聚会中的每个人都有宾至如归的感觉是很重要的。

（3）请熟悉的人去不熟悉的饭店，请不熟悉的人去熟悉的饭店。对熟人（包括家人、朋友等），可以请去以前没去过的饭店尝尝鲜、探探路等；而请不熟悉的和重要的客人，要对整个就餐环境、服务质量等了然于胸，最好去熟悉的饭店。

总而言之，请客吃饭时一定要选择最合适的地点，这是操办一个好饭局的重中之重。

## 是否自带酒水，要视情况而定

很多朋友在请客的时候会遇到一个难题，那就是到底应该自己带酒水，还是直接在饭店点呢？在饭店点酒水不仅贵，而且未必就是客人喜欢喝的。自己带酒水的话，可以特地找客人喜欢喝的，但是又怕客人觉得自己小气。那到底怎么办呢？

既然是请客，就要舍得花本钱，最好的办法就是在饭店点酒水。但在饭店点酒水，不能只顾着节省钱，自己做主点便宜的，而是应该根据客人的爱好来点，可以让客人拿着酒水单点自己喜欢喝的酒水，也可以自己拿着酒水单征求客人的意见。一般客人都会推辞谁做东谁点酒水。那么你可以推荐一些有这个饭店或者本地特色的酒水，当然，这些酒水的价格必须要在你的经济承受能力之内。还可以点一些大家经常喝的酒，当然，这些客人最好是曾多次一起喝酒的，或者彼此很熟悉。你这样看似随意地点酒水，大家会觉得你没有拿他们当外人。

那么，如果是自己带酒水呢？

首先，要提前了解客人的喜好，看客人喜欢喝白酒还是红酒，喜欢喝什么牌子的酒。了解清楚后再去寻找这些酒水，但是一定要请行家里手识别真假，经常出入酒局的人是很懂酒的，人家看一眼就知道真假。如果你费了好大的劲儿请来某个人，本来是有求于人家，结果被几瓶假酒坏了事，这不就成了好心办了坏事吗？即使你是无意的，

## 是否自带酒水，要视情况而定 27/330

可在他们看来就是你没有诚意。所以，要带就一定带真酒。

其次，既然带酒，就要带上档次的酒。有些人平时不爱喝酒，自己也不是太懂酒。突然某天要请客，就随便带点儿酒水。你不懂酒水，未必你的客人也不懂。客人一喝带来的酒水就皱紧了眉头，那么，其结果只能是前功尽弃。所以，既然要带，就带点儿好酒。那什么样的酒才是好酒呢？比如饭店没有的酒、家乡的特产酒、珍藏多年的酒、不易购买的酒、有纪念意义的酒……这样的酒水带去不仅不失面子，还能提升自己的形象。

再次，带足量。带酒的时候，一定要根据赴宴的人数带足量，不要让客人喝得正高兴却没有酒了的情况发生。有些客人喜欢一种酒喝到底，如果中途换酒了，是对客人的不尊重。除非是量很少的，有某种特别含义的酒，只能供大家尝一口。

最后，看饭店是否让带酒水。请客的时候，一定要提前了解清楚饭店是否允许客人自带酒水。如果饭店不让带酒水，就不要带了，免得自己带去很多酒，结果服务员却多次提醒不允许自带酒水，这样会让自己和客人都陷入尴尬。



## 替领导安排酒局，就是替自己安排前程

在很多情况下，领导有酒局都会让下属替自己安排。如果你是下属，接到领导这个命令该怎么办呢？如何才能让自己的上司吃得开心、喝得高兴呢？如果办好了，你可能步步高升，否则就可能因为这次酒局没有安排好而断送自己的前程。要想安排好领导的饭局与酒局，必须从以下两点入手：

### 1.要了解领导的饮食习惯

在领导吃的问题上，大体有三种情况：一是有些领导确实爱大吃大喝，爱吃好的，爱吃怪的；二是有些领导也确实讨厌大吃大喝，特别反感没完没了地吃喝；三是有些领导不求大吃大喝，只求吃着随意合口。

第一种领导只占少数，但影响较大。下属虽不能制止，但要心中有数。

第二种领导占了大多数，他们中有的出身贫寒，老家在农村，从小吃苦，对大吃大喝颇为反感。还有那些从下边一级一级上来的领导，知道基层的甘苦，对花天酒地大吃大喝很看不惯。

第三种领导为数也不少，是下属应认真了解掌握的重要对象。

有一个领导在吃饭问题上特别“挑剔”，他就喜欢吃煮

## 替领导安排酒局，就是替自己... 29/330

烂了的饺子，看见破了皮的饺子就会说：“今天伙食好！”旁边一桌丰盛的宴席似乎对他没有什么吸引力。当下属的就要对厨师讲明白，把饺子留点儿开口，并且多煮一会儿。

领导在吃的问题上，习惯各不相同，下属不能一视同仁，并非山珍海味领导就一定会喜欢。

### 2.要提前了解领导喝酒的习惯

现在的喝，比过去复杂多了。茶水、饮料、酒，花样翻新，欲迷人眼。酒有进口的，“人头马”“XO”，一杯子装一点点，七八十元算便宜的。“茅台”“五粮液”“剑南春”两三千元一瓶。饮料的品种就更多了，这个汁，那个浆，数也数不清。

对于领导的喝，下属也要加以分析掌握。大致有四种情况：喜欢喝高档的；每天都要喝一点儿的；可喝可不喝的；讨厌喝酒的。

第一种领导占极少数，“无酒不成席”，宴席上一定要一醉方休，自己喝，劝人喝，对这些爱喝的领导，下属应尽量满足，舍命陪君子。

第二种领导为数不算少，这是他们的一种生活习惯。他们每顿饭都要喝两口，否则吃不下饭；拿一点儿酒来，不用高档的，饭吃下去了，话也多了。在一般场合，下属要特别备上点儿酒，领导高兴，也不会误事。

第三种领导占多数，有没有酒不影响吃饭，上了酒不觉助兴，不上酒也不觉扫兴，但无论如何不能多喝，也不

## 替领导安排酒局，就是替自己... 30/330

想多喝。对这种领导便不必勉强。

第四种领导人数也不少。他们见酒发愁，特别对一顿饭吃喝几个小时烦死了。如果被逼上梁山，中间也要出去几次躲一躲，或中途退场。对他们，下属要出面保驾。

了解自己的领导有哪种吃的习惯与喝的习惯，然后投其所好，还有什么难办的事情吗？当然，领导的这些习惯要提前了解，不可临时抱佛脚，否则适得其反哦！

## 选好平台才好上位

在中国的官场或者任何一个圈子里，历来都存在许许多多张关系网。这些网，或以亲属关系编织，或以领导部属关系编织，或以行业、乡里、同学等关系编织，重重叠叠，密密麻麻，无所不在，无所不包。处在这个关系网核心的，便是那个掌握着最高权力的人。

这张关系网，对于不熟悉它的人来说，是通向成功的一道障碍；而对于熟悉它、善于利用它的人来说，却是通向显贵的一条捷径。

请好主要客人是分内之事，难的是把陪同者也应酬到位了。比如说，你为了扩展自己的人脉或者办某些事情要宴请自己不认识的人，陪同者就是你与被请者的桥梁和纽带，他们的能力也许不如主要客人那么大，但他们的态度也是一个非常重要的影响事情成败的因素。

很多时候，你烧香也见不了“真神”，如果这时还对那些“引见者”招待不周、攀附不力，他们有能力让你一直在外围徘徊，永远接触不到核心。所以一些人情练达的办事者，都是先从一些铺路搭桥的人身上做文章，把他们应酬好了，没办法的事也能找出办法来。

唐朝的杨贵妃虽然是个“三千宠爱在一身”的人物，但不招权揽势，也不见她接受别人的谄媚。可是一人得道，鸡犬升天，她的几个兄弟姐妹因她而成为皇帝驾前的红人或朝廷的新贵，继而也成了其他大臣巴结阿谀的对象，其



中，她的哥哥杨国忠得到的惠利最多。

杨国忠原名叫杨钊，国忠是后来唐玄宗赐给他的名字。其实，他和杨贵妃的关系并不近，只能算是个没出五服的堂兄。他原先是个无赖、赌徒，家族里的人大多看不起他，他穷得连饭都吃不上，靠着四川富豪鲜于仲通的周济才勉强活下去。没料到杨贵妃一受宠，他也跟着时来运转。

有一次，剑南节度使章仇兼琼对仲通说：“皇上对我很是厚爱，可是如果朝廷上没有内援，必定会遭到宰相李林甫的攻击。听说杨贵妃新近被皇上宠幸，还没有人去依附她。你要是能替我到长安跑一趟，和她家拉上关系，我就没有什么危险了。”鲜于仲通说：“我是蜀地人，从来没有去过京师，怕坏了大人的事，不过我这里倒是有一个合适的人。”

于是，他就把杨国忠同杨贵妃的关系介绍给了章仇兼琼。章仇兼琼立即接见了杨国忠，一看他长得人模人样，说话也应答敏捷，十分高兴，立即将他留下来作为自己手下的一名属官，对他格外亲切。不久，章仇兼琼便派杨国忠护送丝缎贡奉去京师，临行时，他对杨国忠说：“我准备了一点薄礼在郾县，算作你的盘缠，你从那儿路过时就取走。”

当杨国忠到郾县时，章仇兼琼的亲信早已等候在那里，送给他的东西也十分贵重，都是蜀地精美的土特产，价值数万之巨。杨国忠大喜过望，携这批物品，昼夜兼程，来到长安，将物品分赠给杨氏兄弟姐妹，并说：“这是章仇兼琼送给大家的！”

于是，杨氏兄妹有机会就在玄宗面前夸赞章仇兼琼，并将杨国忠也引见给唐玄宗。这样，章仇兼琼的权势保住了，杨国忠也接近了皇帝，迈出了他政治生涯的第一步。

章仇兼琼虽是朝廷大员，但他毕竟是外官。杨国忠此时虽然还是小人物，但是因为杨贵妃这层关系，他后来成为朝中的权臣。章仇兼琼重视杨国忠这个身份，捧起他这个身份，自己自然也就得到了别的外官得不到的便利，最终心想事成。

进一步说，杨国忠这个身份就相当于一个平台。有了这个平台，章仇兼琼才能上个台阶，够着他想攀上的人。

可见，请客选对平台，也就是请对对自己有用的客人是多么重要。在现实生活中，有很多朋友请客无数，结果事情依然没有眉目，此时，我们要好好想一想，是自己没有请对人，还是这些人的胃口大，自己没有请到位，因而不替自己办事。很多人鼓吹自己多么牛，认识这个领导，认识那个领导，以此到处骗吃骗喝，其实他谁也不认识。所以，我们在请客之前对自己邀请的客人要进行认真的分析，看此人是直接可以帮上忙，还是间接可以帮上忙，不要到最后钱花了不少，结果竹篮打水一场空。

## 第二章 客人来到，桌上细节决定 酒局成败

### 握好手就是握住成功

握手往往表示友好，是一种交流，可以沟通原本隔膜的情感，可以加深双方的理解、信任，也可以表示一方的祝贺、鼓励，甚至也能传达出一些人的淡漠、敷衍。在各类商务、公务及普通的宴会场合，握手礼是使用最频繁的礼节形式，表示对对方前来赴宴的欢迎。当然，即便不握手，手也是仪表的重要部位，不容忽视。

小费想争做J化妆品公司的经销商，趁着J公司举办宴会之际，小费就想来个毛遂自荐。J公司经理亲切地与他握手，可是他的长指甲差点儿划伤经理的手，原来小费双手拇指和食指喜欢留长指甲。看着小费指甲里面藏着那么多“东西”，手上还记着一堆电话号码，经理只觉得“眼前一黑”，迅速收回手，不再理睬他了。最后，J公司以小费的形象与公司产品不符为由，拒绝了小费的加盟。

由小费的例子可见，脏手只会令人反感，妨碍你获得别人的好感，甚至会令你丧失原本到手的机会。而干净的手，不但可表现出自己的魅力，同时也会让他人觉得非常舒服，这样一来，成功的机会就多了一些。因此，维护一双健康美观的手是你绝对不可以忽视的细节。

## 第二章 客人来到，桌上细节决... 35/330

别人看到你的双手，不可避免地会看到你的指甲，因此，保持指甲的良好状态也是保护双手必不可缺的。尤其是女士，如果你由于各种原因不能让专业的美甲师给你设计修整指甲，那么就要靠你自己了，可千万不要找借口对自己的双手置之不理啊，它们可是你的第二张脸。修剪指甲时，需要注意以下几点：

1.长度：手指甲长度不能超过2毫米。

2.缝隙：不能有异物。

3.习惯：养成“三天一修剪，每天一检查”的良好习惯。

4.美甲：日常生活中，女士涂指甲油要均匀、美观、整洁，不能出现斑驳陆离的现象。

5.行规：除非工作需要，一般上班时只涂无色的指甲油较得体。

手的美没有绝对的标准，但对年轻的女子来说，理想的手要丰满、修长、细腻、平滑，它应具有一种观感上的形态美与接触中的感觉美。人的双手因为长时间暴露在空气中，还要去做各种事情，所以手部皮肤特别容易干燥、老化。因此，就要时刻注意对手部皮肤的保养，延缓皮肤衰老，让双手健康美丽。这样，参加宴会时，当你伸出手才会让人眼前一亮，进而对你产生好感。

一次宴会上，经理对秘书说：“我不想和那个客户做生意，他是我见过的握手最无力的人，他的手冷冰冰的。我们之前握过几次手，可是他的手一次比一次冰冷，他让我觉得仿佛握着一条死鱼。我现在对他这个人充满怀疑，



## 第二章 客人来到，桌上细节决... 36/330

因为双手冰冷、握手软弱无力的人缺乏活力，缺乏真诚。接下来的宴会多注意他，不要让他给今天的客人带来不快。”秘书听后，立即找了几个人绊住了那位客人，一直到宴会结束他都没法脱身，更别说与现场其他人交流合作了。

握手，不仅是手与手的接触，也是一种心与心的沟通，人们能够从中感到一种力量和友好。通过握手，可以表现出一个人是否饱含真诚。真诚的人握着你的手时是暖暖的，虽然他的手的实际温度或许并不高，但他的真诚通过两只手热情地传递出来，让人对他产生一种信赖和好感。

既然握手的学问如此之多又如此重要，那么在宴会上，我们行握手礼时应该注意哪些事项呢？

### 1.握手时要专心致志

当你和别人握手的时候，一定要认真地看着对方，面带笑容，必要时寒暄两句：“您好，我们又见面了。”切忌默默无语，低眉颌首。

### 2.握手停留的时间和力度

一般来说，两个人握手应该停留的时间在3~5秒，稍微握一握，再晃一晃，稍许用力，握力在2千克左右最佳。

### 3.伸手的前后顺序

介绍双方时，先介绍地位低的，地位高的人先伸手；

## 第二章 客人来到，桌上细节决... 37/330

男士和女士握手，女士先伸手；长辈和晚辈握手，长辈先伸手；上级和下级握手，上级先伸手。实际上，这主要是表示前者对后者的接纳。

如果客人和主人握手，客人到来时，一般主人先伸手，表示欢迎；而客人离开的时候，一般是客人先伸手，意为让主人留步。

### 4.握手的五个忌讳

（1）忌目光游移。握手时精神不集中，四处顾盼，心不在焉。

（2）忌交叉握手。当两人正握手时，跑上去与正握手的人相握为失礼。

（3）忌敷衍了事。握手时漫不经心地应付对方。

（4）忌该先伸手时不伸手。

（5）忌握手时戴着手套。那会让别人以为你觉得他的手脏，是很失礼的行为。

## 介绍好自己与别人，瞬间搞定目标人物

在酒局礼仪当中，介绍的礼仪是相当重要的一环。通过介绍，可以使互不认识的人之间解除陌生和距离，建立了解和信任；也可以为谋求新的职业打开门路，开始新的里程。

介绍是人与人之间相互交往的第一座桥梁，是拓展自己人际关系的第一步。从认识、握手到交换名片，如果每一个细节都能切实把握好，那么，你在任何社交场合中都能自如从容地进行交际，全方位地展示自己良好的交际风度。

一天，公司举办商业酒会，各位业内重要人士都来参加了，作为公司的副总，陈初发可忙坏了，来回应酬，到处都是他爽朗的笑声。

“陈总啊，好久不见，别来无恙啊。”一个端着酒杯的人来到他面前，笑容可掬地看着他。陈初发一看，原来是几年前曾经有过合作的李总。

他赶紧迎上去，一阵寒暄。两人聊得正起劲儿，另一个公司的老总也过来了，这个老总姓王，跟陈初发的公司一直在合作，陈初发当然不敢怠慢，握住王总的手，不停地问候，然后就把李总忘在一边了，李总的脸色很难看。

“这位是？”王总见陈初发忘了介绍，赶紧提醒他，以免尴尬。

“真该死，忘了介绍两位认识了。”陈初发一拍自己的脑袋，自嘲地笑了笑，然后给两人互相作了介绍，场面才一下子缓和过来，李总的笑容又回到了脸上，三人一起把酒言欢，大有相见恨晚的感觉。

在酒局之上，介绍的基本方式有两种，即为他人做介绍和自我介绍。

### 1.为他人做介绍

(1) 要确定自己是不是合适的介绍人。在不同场合，应由不同的人担任介绍人。在公务宴请中，组织人员是最适当的介绍人；在接待贵宾时，介绍人应为本单位职位最高的人士；在一般宴请场合，主人应为介绍人；在非正式宴请场合，与被介绍人双方都相识的人则应担任介绍人。

(2) 注意介绍顺序。为他人做介绍时，记住“尊者居后”，即把身份、地位较低的一方介绍给身份、地位较高贵的一方，以表示对尊者的敬重之意。在口头表达上应先称呼受尊敬的一方，再将被介绍者介绍出来。所以，介绍的顺序应该为：将男士介绍给女士，将未婚者介绍给已婚者，将晚辈介绍给长辈，将职位低者介绍给职位高者，将客人介绍给主人，将个人介绍给团体。

(3) 要注意介绍姿势。做介绍时，介绍人应起立，行至被介绍人之间。在介绍一方时，应微笑着用自己的视线把另一方的注意力吸引过来。手的正确姿势应为手指并拢，掌心向上，胳膊略向外伸，指向被介绍者。作为介绍人，在为他人做介绍时，态度要热情友好，认认真真，不



要敷衍了事或油腔滑调，也不要对被介绍者指指点点。

作为被介绍的一方，在被介绍时，应起立，用柔和、真诚、专一的目光注视对方；随介绍人的介绍，热情地与对方握手，点头致意，并用“您好”“认识您很高兴”等语言来表示问候和真诚的态度。

（4）恰当的介绍语。介绍人在为他人做介绍时，语言宜短，内容宜简，并应该使用敬辞。比如：“周小姐，让我来介绍一下，这位是我们单位的刘先生。”“杨洁女士，我想请您认识一下韩光先生。”“张师傅，让我介绍一下，这是我的同事李敏。”“王总经理，请允许我介绍一下，这位是我们集团第一分公司新任经理张丰。”

若时间宽裕、气氛融洽，在为被介绍人做介绍时，除介绍姓名、单位、现任职务和与自己的关系外，还可介绍双方的爱好、特长、学历、荣誉等情况，为双方提供交谈的前提条件。介绍时，语言的使用不可厚此薄彼。

介绍语要清楚明白，不要含糊其词。凡是容易误解的地方要加以解释或做补充说明。例如：“这位赵先生，是‘作协’的。如果被介绍者是文艺界以外的人士，要做补充说明：‘作协’就是中国作家协会。”避免由于介绍不详闹出笑话，把“作协”误认为是“做鞋”的。

介绍时要把握分寸，不要过分地颂扬一个人。一般来讲，谦虚的人，即使在熟人面前，也不喜欢别人替他吹嘘，在新结识的人面前更是如此。不合时宜地吹捧会令被介绍人尴尬，不好意思，介绍人本人也会给人留下不良的印象，因此，介绍时一定要掌握实事求是和适度的原则。

另外，做介绍前，应考虑被介绍双方有无相识的必要与愿望，故可事先询问被介绍人的意见，以防做介绍时冷场。例如，“请允许我介绍你们认识一下”，然后再把双方的情况一一介绍。

## 2.自我介绍

在许多社交场合，为了多结交一些朋友或有意接触某人，需要主动趋前介绍自己给对方，这就是自我介绍。进行自我介绍时必须注意以下几方面：

（1）仪态大方，表情亲切。进行自我介绍时，举止、仪表应庄重大方，表情坦然亲切，面带笑容，热情友好。讲到自己时，可将右手放在自己的左胸上，切忌慌慌张张、不知所措或满不在乎。

（2）选准时机。当你进入新环境，与陌生人初次见面时，必须及时、简要地做自我介绍，说明来历，让对方尽快了解你。如果相互凝视半天，你仍沉默或前言不搭后语，对方会很不愉快，甚至会产生许多疑问，令对方不愿意与你交往。当然，若对方正与他人交谈，或大家的精力正集中在某人、某事上，则不宜做自我介绍。

（3）把握分寸。自我介绍时措辞要适度，既不要过分炫耀自己的部门和本人，也不要过分自我贬低，而应实事求是、恰如其分地介绍自己，给人诚恳、坦率、可以信赖的印象。总之，自我介绍既要表现得友好、自信，又力戒虚伪和媚俗。

（4）掌握介绍的基本程序。自我介绍时，介绍者就是当事人，其基本程序是先向对方点头致意，得到回应

## 介绍好自己与别人，瞬间搞定... 42/330

后，再向对方报出自己的姓名、身份、单位及有关情况。介绍时语言要热情友好，充满自信，眼睛要注视对方。

（5）介绍内容要准确、恰当。在社交场合，自我介绍的内容大体由三个要素构成，即本人姓名、本人供职单位和本人职业（职务）。一般的自我介绍要一气呵成。在初次见面时，介绍要报姓名全称。如果对方表现出结识的热情和兴趣，可以进一步介绍一下自己其他方面的情况等。

任何朋友，都是从陌生到熟悉，通过逐步了解才能建立起感情。人与人的相交，初次见面的印象很重要。如果介绍这座“桥”搭好了，那么，就可能走了一条通往对方心灵的捷径，反之，则会有被打入冷宫的危险。

## 发好名片才可笼住人脉

一天，大民参加一场商务宴会，大家在现场彼此交换名片。由于名片太多，没多久，大民的名片夹就放不下了，他只好把对方的名片顺手塞进裤兜里，以便腾出手来接后面的名片。可是，大民丝毫没有注意，在他转身的一瞬间，对方的脸沉了下来。

人们在参加商务宴会时，大都会互赠名片，这是一种很平常的社交礼仪，却暗含着十分重要的意义。因为名片可以记录你所遇到的人，而且更为重要的是，它们是你与名片主人进一步联系的依据。这些小小的名片很有可能成为你日后成功的基石。那么，在你与别人交换名片时，一定要注意一些细节，不可随意对待别人递过来的名片。如果像大民那样顺手将别人的名片塞进裤兜，往往容易得罪人而不自知。

既然交换名片如此重要，那么，在互相赠送名片时我们都应该注意什么细节呢？

### 1.发送名片不可贪早

名片交换礼节的第一步是选择适当的时候交换，除非对方要求，否则不要在年长的上级面前主动拿出名片，那样显得十分不礼貌。

在商业社交活动中要有选择地发送名片。如果不加选择地到处传发自己的名片，那样会让别人误以为你是个低



素质的推销员，只会鄙视你。如果交换名片时名片已用完，可用干净的纸代替，在上面写下个人资料，切记不可随便写在他人的名片后面，那只会显得你不尊重对方。

## 2.递交名片忌随意

递送名片给别人时，不可随随便便，要郑重其事，应该起身站立，走上前去，使用双手或者右手，将名片正面朝上，递给对方。不要用手指夹着名片递给别人，那样会显得你很轻浮且不尊重对方。此外，不要将名片举得高于胸部，也不能低于腰部以下。

如果你所面对的是少数民族或外宾，最好将名片上印有对方认识的文字那一面面向对方。将名片递给对方时，应该说“请多指教”“多多关照”“今后保持联系”，或是先向对方做一下自我介绍。

如果是与多人交换名片，那么，要讲究先后次序，或由近及远，或由尊及卑，一定要依次进行。切勿挑三拣四，采用“跳跃式”，否则会被人认为厚此薄彼。

## 3.恭敬地接受别人的名片

当别人要递交名片给你或者与你交换名片时，你应立即停止手上所做的一切事情。如果手上有东西，则应该立刻放下，起身站立，面带微笑，目视对方。接受名片时应该双手捧接，或以右手接过，切勿单用左手接过。

在你接过对方的名片后，要立即用五秒钟左右的时间，从头至尾将信息认真默读一遍，意在表示尊重和重视对方。接受他人名片时，应口头道谢，或重复对方所使用

的谦词敬语，如“请您多关照”“请您多指教”，不可一言不发。若需要当场将自己的名片递过去，最好在收好对方名片后再递，不要左右开弓，一来一往同时进行，那样容易出现交叉递送的错误，造成尴尬。

当你看过名片后，应细心地将名片放入上衣口袋或者名片夹中。若接过他人的名片后在手头把玩，或随便放在桌上，或装入臀部后面的口袋，或交与他人，都是十分失礼的行为。除此之外，不要弄脏名片，不要在用餐时发送名片，切忌折皱、玩耍对方的名片，更不要在别人的名片上做标记，因为这些做法都会引起对方的反感，导致你社交的失败。

## 男士不要丢了绅士风度

为了让身为男士的你在宴会上表现出完美的自我，轻松成事，在这里推荐几种赴宴的着装方法。

### 1. 西装

西装是当今最常见、最标准，男女皆宜的礼服。男士选择西装以宽松适度、平整、挺括为标准。西装与衬衫、领带、皮鞋、袜子、皮带等是一个统一的整体，只有彼此间统一、协调，才能衬托出西装挺括、光彩夺目的美感。

在颜色的选择上，藏青色、灰色和铁灰色是象征权力的颜色，普蓝色意味着友善，而精致的细条纹图案则可以为你的服装增添一些情趣和变化。

### 2. 领带

领带的下端应长及皮带上下缘之间或不短于皮带的上缘。领带与西服的颜色要互相衬托，而不要完全相同，暗红色、红色和藏青色可以用作底色，主要的颜色和图案要精致不抢眼。最好选择真丝面料，因为其比较优雅，且四季皆宜。图案可选择小巧的几何印花和条纹，带有柔和图案的面料也是不错的选择。

衬衫、领带与西装三者的搭配要和谐。如果衬衫是白色的，西装是深色的，那么，领带应该选用暗色搭配；如果衬衫是白色的，西装的颜色朴实淡雅，领带就必须华

丽、明快一些。当然，除了衬衫、领带、西装的色彩协调应充分考虑外，这三者的色彩还应该结合你的肤色、年龄、职业、性格特征等来选择。

### 3. 皮带

皮带应是真皮材质，颜色应为黑色、棕色或暗红色为宜。皮带的颜色应与鞋相配，皮带扣的造型要简洁。

### 4. 袜子

如着深色西装，则袜子以深色为宜，或者是西装和皮鞋之间的过渡色。袜子的颜色宜选与长裤相配或相近的。袜子要长及小腿中部，尼龙袜或薄棉袜均可。如果穿着棉毛裤，则应该用袜子覆盖住可能会露出的腿脚部分，以免有邋遢之感。

### 5. 鞋子

出席宴会一般应穿皮鞋，不能穿凉鞋、球鞋或旅游鞋，除非请柬上服饰指明是便服。至于鞋的样式，首先，选择皮鞋黑色系带的为上上之选。其次，可以选择深咖啡色皮鞋。鞋的颜色不应浅于裤子。黑皮鞋可以配灰色、藏青色或黑色西服，深棕色的鞋配黄褐色或米色西服的效果最佳。此外，皮鞋的鞋面一定要整洁光亮。

总而言之，为了给所有与宴者留下好印象，玩转宴会现场，切忌不修边幅地前往赴宴，你应做好宴请的着装准备，做宴会现场的完美绅士。



## 裙装，让女士尽显优雅

商务应酬中，男士宜穿西装，女士则宜穿西装套裙。套裙能够很好地表现女性端庄、典雅、高贵的气质。

但是，如若你不注重穿着套裙的礼仪，而一味地追逐当前服装瘦小贴身的潮流，为自己选择一套小一号的套裙，紧贴自己的身体曲线，以显出你身材的玲珑美感，反而容易成为商务应酬场上的大笑话。这时的你，在他人眼中仿佛是一个可移动的“肉粽”，让人瞠目结舌。

谢婷婷是某公司的总经理助理，平日里喜欢追赶潮流。她体态丰满，但喜欢穿紧窄的衣服，总是把自己穿得像个鼓鼓囊囊的“肉粽”一般。总经理多次旁敲侧击地劝她衣服穿宽松一点儿，可谢婷婷总是装聋作哑，依旧我行我素。鉴于她出色的工作能力，总经理也没有再追究下去。

一次，总经理让谢婷婷代他前去接待一位重要的女客户，为此，总经理特别嘱咐谢婷婷选一身合身的正式服装。谢婷婷倒是挑选了一身白色的简单款套，可衣服穿在她身上明显小了一号，腰部被勒得死死的，衬托出丰满的胸部，还是一如既往的“肉粽”形象。总经理本想让谢婷婷回去换一套衣服，可一看时间来不及了，只得作罢。

到了约定地点，女客户一看到谢婷婷的打扮，眼里闪过一丝惊讶。在随后的谈话中，女客户总是顾左右而言他，明显带着轻视的神色，谢婷婷怒火中烧，却又不便发作。

事后，总经理对谢婷婷的着装严厉批评了一番，责令她立即改正，否则就走人。谢婷婷委屈不已，她不明白：“我不就是穿得紧身了一点儿吗？至于这么小题大做吗？”

可以说，谢婷婷的委屈完全是自找的，她没有根据自己的身体条件来选择合适的衣服，在严重损害自身形象的同时，也损害了公司的形象。应酬时，女士们如果不懂得套裙的着装礼仪，就必然落得谢婷婷这样的下场。

一般来说，应酬时的套裙选择，女士们应注意以下几个方面：

### 1. 尺寸适宜

在商务场合中，女士身着的套裙过长过短皆不宜，尤其是不能上衣过长，而下裙又过短。在通常情况下，套裙的上衣最短可齐腰，下裙最长可达小腿中部。裙子下摆恰好抵达小腿肚的最丰满处，此为最标准的套裙裙长。此外，套裙不宜过紧，以免有失庄重，也不宜过于宽松，以免有邋遢之嫌。

### 2. 不选劣质面料

女士在参加商务应酬时所穿的套裙，应该由高档面料缝制，最好是选用纯天然质地面料，以平整、光洁、挺括为宜，要求面料不仅有弹性、手感要好，还应当不起毛、不起球、不起皱。上衣和裙子要选用同一质地、同一色彩的素色面料。

### 3. 色彩宜素净

套裙应当以冷色调为主，如藏青、炭黑、茶褐、紫红等一些冷色，借以体现出着装者的典雅、端庄与稳重。一套套裙的全部色彩最好不要超过两种，以免产生杂乱无章之感。在选择套裙的颜色时，女士应注意契合自身的条件。如果你体形偏胖，最好是选择深色套裙；如果你体形偏瘦，则应选择浅色套裙。

#### 4.套裙的图案

套裙不应以符号、文字、花卉、宠物、人物为主体图案，可适当选用以各种或大或小的圆点、或明或暗的条纹、或宽或窄的格子为主要图案。

#### 5.套裙的鞋袜搭配

穿着套裙时，女士宜搭配黑色等深色皮鞋和肉色等浅色丝袜，并注意鞋、袜、裙之间的颜色是否协调，鞋、裙的色彩必须深于或略同于袜子的颜色。此外，套裙上的点缀宜少不宜多、宜简不宜繁、宜精不宜糙。

## 让饰品为气质锦上添花

合适的饰品搭配，能够集中他人注视的目光，对穿着打扮有画龙点睛之效。所以，参加宴会时，不仅要合理穿着衣服，还要搭配合适的饰品。下面，我们分别从男女两性的不同角度来介绍饰品的佩戴。

### 1. 男性佩戴首饰

男性首饰如果佩戴得体、协调，将充分体现出潇洒的男性美，否则，会令人感到做作，并有损男性的雄浑气度。

总的来说，男性佩戴首饰最主要是借此表现出男性的个性和精神风貌。要想达到上述目的，佩戴首饰要达到干练、明快的效果。饰物的线条应该是经过高度提炼、精心设计的。以领带夹为例，造型不宜繁杂，而应以挺拔简练的纹样来表现出一种男性美。因为饰物佩戴的位置、花型等，将直接影响到人的气质和风度。

一般说来，男性的配饰总是具有实用性的，比如，眼镜、手表、皮带、打火机等，更确切地说，这些应是随身物件。男性在服装上的选择面比较窄，无非是西装、夹克、衬衫、长裤……仿佛是千人一面，要想显得有独特的品位，只好在配件上面下功夫。

最适合男性佩戴的理想首饰的镶嵌材料是钻石。高贵耀眼的钻石，不以它的色彩去斗艳，却以它那具有穿透力



的光芒折射去争奇。无与伦比的钻石饰物，最能体现男性坚忍不拔、沉毅豪迈的阳刚之美。其次是红蓝宝石、青金石等名贵的天然宝石。

“少而精”是男性佩戴首饰的主导意识，也是区别于女性梳妆打扮的主要原则。切不可在同一时间、在一套装束上把自己的“家底”统统展示出来，像个毫无美学修养的傻子。太露则成轻浮，内涵才值得玩味。

## 2. 女性佩戴首饰

目前，女士饰品丰富多彩、五花八门，大致有戒指、耳环、项链、手镯、脚链、胸针等。根据饰品的材料和质地又可分为三大类：矿质类，如钻石、宝石、玉等；非矿质类，如珍珠、象牙、琥珀等；仿制品类，如玻璃制品、陶瓷制品、木制品等。

打扮得体的女士在赴宴时，如果能够根据以下几个原则，结合自身以及宴会的特点选择最合适的饰品，就能达到画龙点睛的效果。

（1）服饰协调原则。饰品佩戴应与服装相配。一般领口较低的袒肩服饰必须配项链，而竖领上装可以不戴项链。项链色彩最好与衣服颜色相协调。穿运动服或工作服时可以不戴项链和耳环。带坠子的耳环忌与工作服相配。

（2）年龄吻合原则。年轻女士可以戴一些夸张的无多大价值的工艺饰品；相反，年纪较大的女士应戴一些较贵重的、比较精致的饰品，这样显得庄重、高雅。

（3）体形相配原则。脖子粗短者，不宜戴多串式项

链，而应戴长项链；相反，脖子较瘦细者，可以戴多串式项链，从而给人以脖子长短适中的视觉效果。宽脸、圆脸和戴眼镜的女士，少戴或不戴大耳环和圆形耳环。

（4）简洁原则。佩戴饰品的一个最简单原则就是少而精，切忌把全部家当往身上戴，整个儿就像个饰品推销商，除了给人以俗气平庸的感觉外，没有任何美感。

（5）季节原则。饰品佩戴应考虑四季有别的原则。夏季以佩戴色彩鲜艳的工艺仿制品为好，可以体现夏日的浪漫；冬季则佩戴金、银、珍珠等饰品为好，可以显现庄重典雅。

（6）色彩原则。戴饰品时，应力求同色，若同时佩戴两件或两件以上的饰品，应使色彩一致或与主色调一致，千万不要打扮得色彩斑斓，像棵圣诞树。

（7）场合原则。女士赴宴或参加舞会等，可以佩戴一些较大的胸针，以期有富丽堂皇之效；而平日上班或在家休闲时，可以佩戴一些小巧精致、淡雅的胸针、项链、耳环等。

## 人有尊老，位有座次

座次是中国饮食文化中很重要的一部分。在座次安排上，中西方有较大的差别：中国人以男士为大，西方人以女士优先；东方人夫妇坐隔壁，西方人男女对座；东方人尊左为大，西方人则尊右为大。

司马迁在《史记》鸿门宴一段文字中详细描写了对座次的安排，这是由于座次能反映出请客者对客人的种种态度。在中餐大宴中，桌与桌间的排列讲究首席居前居中，左边依次二四六席，右边为三五七席，根据主客身份、地位、亲疏分坐。

中餐安排座次的原则是“尚左尊东”“面朝大门为尊”，家宴首席为辈分最高的长者，末席为辈分最低者。具体来讲，若是圆桌，则正对大门的为主客，主客左右手边的位置，则以离主客的距离来看，越靠近主客位置越尊，相同距离则左侧尊于右侧。若为八仙桌，如果有正对大门的座位，则正对大门一侧的右位为主客。如果不正对大门，则面东的一侧右席为首席。

一般来说，主人应该提前到达宴会地点，并在靠门位置等待，为来宾引座。而受邀者，则应该听从东道主的安排入座。特别需要注意的是，如果你的老板出席的话，你应该将老板引至主座，然后请最高级的客户坐在主座左侧位置。

除此之外，餐桌排列位次的基本方法有四种，它们往

往同时发挥作用。

方法一：主人大都应面对正门而坐，并在主桌就座。

方法二：举行多桌宴请时，每桌都要有一位主桌主人的代表在座。位置一般和主桌主人同向，有时也可以面向主桌主人。

方法三：各桌位次的尊卑，应根据距离该桌主人的远近而定，以近为上，以远为下。

方法四：各桌距离该桌主人相同的位次，讲究以右为尊，即以该桌主人面向为准，右为尊，左为卑。

宴请时，每张餐桌上的具体位次也有主次尊卑的分别。餐桌之上的中餐座次礼仪可使宴饮活动圆满周全，使主客双方的修养得到全面展示。现代中餐座次借鉴西方宴会的做法，一般会以右为上，所以，第一主宾就座于主人右侧，第二主宾在主人左侧或第一主宾右侧，根据情况变通处理。

另外，中餐的上菜程序不仅可以使整个宴饮过程和谐有序，更使主客身份得以体现和便于感情交流。斟酒、上菜由宾客右侧进行，先主宾，后主人，先女宾，后男宾。酒斟八分，不可过满。上菜顺序依然保持传统，先冷后热。热菜应从主宾对面席位的左侧上；上单份菜或配菜和小吃先宾后主，上全鸡、全鸭、全鱼等整形菜，不能头尾朝向主位。

在国际礼仪中，也很讲究座次的安排。



## 1.正式或大型宴会的座次安排

一般正式或大型的宴会都排席位，也可根据具体情况，只排部分客人席位，其他人员只排桌次或自由入座。

安排宴会席位时，不仅要考虑出席人员的礼宾次序，还要综合考虑政治关系、语言使用、宗教信仰和专业等因素。如遇主宾身份高于主人，为表示对他的尊重，可以把主宾摆在主人的位置上，而主人则坐在主宾位置上，第二主人在主宾的左侧。

有女宾时，中餐座次习惯把女方排在一起，即主宾坐男主人右上方，主宾夫人坐女主人右上方。按照国际一般惯例，不安排夫妇坐在一起，通常是将男女穿插安排，以女主人为主，主宾在女主人右上方，主宾夫人在男主人右上方。主宾带夫人，而主人的夫人又不能出席，通常可请其他身份相当的妇女做第二主人。如无适当身份的妇女出席，也可以把主宾夫妇安排在主人的左右两侧。

## 2.较小型或非正式餐会中餐座次

虽然相对于大型宴会来讲，安排较小型或非正式餐会中餐座次的工作简单很多，但该有的礼节还是一样都不能少。

首先，预订场地时，宴会负责人应交代店方留好位置，明确表示不要在厕所旁或高低不平的角落。招待客人进餐时，必须判断上、下位的正确位置，以下的座位是上位：窗边的座位、里面的座位、能眺望美景的座位。

其次，客人到达自己的位子时，一屁股坐下来，是相

当不礼貌的行为。正确的入座方式为从左侧入座，先用一只脚跨入桌椅间的空隙，另一只脚再随后跟上。等到双脚到达定位时，上半身保持挺直，下半身弯曲垂直坐下。

当然，参加宴请应酬应该注意的细节还有很多，但是，只要我们平时多注意学习社交礼仪，保持良好的应酬习惯，那么，无论在哪种宴会现场，都可以做到有礼有节，受人尊重。

## 入座礼仪不能不知道

每次参加宴请，总免不了就座位礼让一番，这是中国人吃饭前的重要环节。若少了这个环节，让大家随便坐了，坐主位者便显得太狂妄自大，坐次座的人自然也会心中不忿，如此这般各自心有千千结，也不能胃口大开吃顿好饭。所以，入座的礼仪十分重要。

### 1. 座位的选择

除了知道自己当天所扮演的角色外，也要了解男女主人在餐桌前的位置，男女主宾的位置，以及其他男女陪客的位置。然后按照自己扮演的角色入座，才不致失礼。

(1) 赴宴入座不可见空位就自行坐下，高级饭店往往是由服务员带路入座，以免坐错席位。如果是宴会，进入宴会厅之前，先了解自己的桌次和座位，入座时注意桌上座位卡是否写着自己的名字，不要随意乱坐。

(2) 应听从主人或招待人员安排，按主方给定的座位就座。不要随心所欲地寻找熟人或与想要结识的人为邻，或过分客气，以至于拉拉扯扯。

(3) 入座时，应让年长者、地位高者和女士优先，如邻座是年长者或女士，应主动协助他们先坐下，然后，自己以右手拉开椅子，从椅子左边入座，同时，应向同桌点头致意。

(4) 较大规模的宴会，可能有一两桌是属于主家的，位置多设于台下最前列，做客的不可贸然入座。

(5) 中式的宴会，多采用圆桌。每桌照例有一个主人或招待者，在主人两旁的座位，一般是留给上宾或主客的，如非得主人邀请，不应占坐。不过，目前很多场合也不很拘泥于这一点。

(6) 当你快要坐下时，切记要用手把椅子拉后一些再坐。如果用脚把椅子推开，就表现出你是一个很粗鲁的人。小姐们若有男友同行，则不必自己动手拉椅子，因为这是男士的责任。

(7) 工作餐是一种非正式的商务宴请，对于座次的安排一般没有严格的要求，双方可自由入座。但出于礼貌，主人应等客人落座后再坐，且应把座向较好的位置让与客人。如果主人与客人为同性，主人可坐于客人的对面，也可坐于客人左侧。客人为异性时，主人应选择客人对面的位置。

(8) 如果你是第一个走近桌子的人，那就顺势向里移，以方便其他人就座。即使你是跟地球上最乏味的夫妻在一起，身处社交生活的“西伯利亚”中，就座时也要保持体面，注意礼节。

(9) 最得体的入座方式是从左侧入座。椅子被拉开后，身体在几乎碰到桌子的距离站直，领位者会把椅子推进来，腿弯碰到后面的椅子时，就可以坐下来了。

(10) 在餐厅用餐，当人多而椅子不够用时不可乱拉旁桌的椅子，应请服务员协助搬取足量的椅子，或另找



个宽敞的餐桌落座。

## 2.私人物品的放置

手提包、手套、钥匙、打火机、香烟等私人物品不要放在桌上，因为餐桌只是用餐的地方，放上私人物品会妨碍他人用餐，十分不礼貌。那么，应该放在哪里呢？

（1）在较高级的餐厅用餐，餐厅都会备有衣帽间，像大衣、外套、伞具、皮包等物，皆可交给服务人员放置于衣帽间，避免弄脏衣物，也可让自己身手利落。

（2）可将手套等零碎物品放进手提包里，手提包则靠在椅背上，随身重要物品可放在椅脚前下方。

（3）可能有很多人习惯把手提包放在地板上，这时，你可以把手提包放在背后和椅子之间，或大腿上（餐巾下）。

（4）若是邻座没有人，也可以放置在椅子上，或挂在皮包架上。

## 3.在餐桌上保持良好的坐姿

坐在餐桌前的时候，上身保持挺直，两脚齐放在地板上。当然，这并不是要求在餐桌前必须像军校的学生一般，坐得像枪杆一样笔直，不过也不可像布娃娃一样，弯腰驼背地瘫在座位上。

用餐时，上臂和背部要靠到椅背，腹部和桌子保持约一个拳头的距离。两脚交叉的坐姿最好避免。在上菜空当儿，把一只手或两只手的手肘撑在桌面上，无伤大雅，因

为这是正在热烈与人交谈的人自然而然会摆出来的姿势。不过，吃东西时，手肘最好还是离开桌面。如果两个胳膊不顾一切地往外张开，会使得左右两边的同席者感到不便，这是很不礼貌的。

暂停用餐时，双手如何摆放可以有多种选择。可以把双手放在桌面上，以手腕底部抵住桌子边缘；也可以把手放在桌面下的膝盖上，双手保持静止不动。不管怎样，这些比用手去拨弄盘中的食物，或玩弄头发要好得多。

## 4.不应在餐桌前整理服饰、补妆

在国际交往中，女士在餐桌前整理服饰，拿出小镜子补妆，就会引起麻烦了。这种行为，首先说明你缺少自尊，而且还会被西方人误认为你是揽客的妓女。所以，不要在餐桌前补妆。女士们赴宴常会化上靓丽的彩妆，用餐过程中需要补妆时，或用餐完毕要修补口红，切记不可在餐桌前进行，此时应向在座宾客说声对不起，到化妆室去补妆。

## 5.尊重其他用餐者

把手机铃声关掉（最好是关机），然后大体留意一下周围环境的喧闹程度。不要盯着其他人看，虽然这很难做到，但是你要知道角落里的那对亲密的伴侣或许正在最后的晚餐中挽救着他们的关系，绝对不要窃听。不过尽管如此，饭店仍是公共场所，你绝对有权享受欢声笑语，所以也不必默不作声。

## 开瓶及倒酒的那些学问

经常喝酒的人都知道开酒和倒酒都是有一定讲究的，并非随随便便打开就喝。尤其当你请客的时候，更要懂得酒局上的规矩，不然你就会遭到嘲笑。所以，学习一下开瓶与倒酒的礼仪是非常必要的。

### 1. 开瓶技巧

启瓶是一种优雅且需要一定技巧的动作。一般应先将酒让客人观看，并说出酒的产地和年份。展示面应使客人直观地看到酒的标签。然后使用开瓶器安全地打开酒瓶，动作要规范、快捷。

啤酒、香槟和汽水类饮料在开瓶前不要用力摇晃，开瓶时离开客人身边，以免发生意外。用金属包边的瓶盖，打开时用布包住手指，否则容易划破手指。

开启香槟时，先取一块布盖住瓶口，对着无伤害性的天花板或墙，把缠在木塞上的铁丝除去。一旦开始开瓶了就不要停下来，因为瓶内压力已经增加，如果处理一半放下不管，木塞可能突然爆出来。接着将瓶底抓紧，用力转动木塞，也有人是抓着木塞旋转瓶身。不论采用哪种方式，都别把瓶口对着朋友的脸或四周的玻璃、瓷器和易碎品。

开启香槟时会听到木塞爆出瓶口时发出“砰”的一声响，并喷出香槟泡沫，这时马上倒入事先摆好的香槟杯

里。喝香槟时，以郁金香花形的高脚杯为最佳。如此，香槟的香气才会徐徐从杯肚上升，直扑鼻端，达到最佳饮酒境况。

请牢记，香槟一定要彻底冰过才能充分享受它的滋味，这点非常重要。

葡萄酒是用软木塞封瓶口的，软木塞是用橡树的树皮制成的天然物品，弹力和复原性出色，被压缩至瓶内后能完全密封。不过，干燥时弹力会下降，这就是为什么葡萄酒一定要采用横放方式，才能让软木塞保湿以保存葡萄酒。葡萄酒最常用的开瓶工具是带木柄的螺旋钻、杠杆式开瓶器及蝴蝶型开瓶器。开瓶时，先用小刀从瓶口外凸起处将封口割开，除去上端部分。接着对准中心将螺旋钻慢慢拧入软木塞，然后扣紧瓶口，进而平稳地将把手缓缓拉起，将软木塞拉出，当木塞快脱离瓶口时，应将瓶塞轻轻拉出，这样就不会发出大的响声，注意整个开瓶过程中都应尽量保持安静。

白酒比较容易开瓶。设计较复杂的如酒鬼酒，瓶口用木塞和泥封封住，它的盒内附带一个金属起子，用起子头敲开泥封，扫净后，用尖头顶住木塞中心点，与红酒开法相同，注意碎末一定要清干净！

一般纸盒饮料有开盒说明，均可按照上面说明暗暗用力打开，注意不能用力过猛，以免洒出来。

## 2.倒酒的学问

首先，在倒酒时，酒标应面向客人，手握在酒瓶1/3处。中国习俗讲究“茶七酒八”，就是针对茶杯、酒杯中的



茶或酒应倒至何等程度而言的。

倒酒时，中国的倒酒方式是斟入酒杯的2/3容量，除非客人有特殊要求。西餐是要斟入酒杯的1/2容量，白兰地酒斟入酒杯的1/3容量，红葡萄酒和葡萄汽酒则可斟至酒杯的3/4处。

酒斟得过满则难以举杯，更无法观色闻香，应给聚集在杯口的酒香留一定的空间，使酒的芳香在此萦绕不散。

第一次上酒时，主人可以亲自为所有客人倒酒，不过记住，依顺时针方向进行，从坐在左侧的客人开始，最后才轮到主人自己。客人喝完一杯后，可以请坐在你对面的人（也就是二主人）帮忙为他附近的人添酒。客人倒酒时，应先从主人开始，沿主人的右方依次给其他客人斟酒，或注意女士、长者优先。

如果你同时准备了红酒和白酒，请把两种酒瓶分放在桌子两端。记住绝对不要让客人用同一个杯子喝两种酒，这是基本礼貌。

## 酒杯应该学会适当低头

碰杯已经成为酒局中必备的仪式，但是有人知道碰杯的渊源吗？这里有两种古老的传说。

一种解释说这种方式是由古希腊人创造的。传说古希腊人注意到这样一个事实，在举杯饮酒之时，人的五官都可以分享到酒的乐趣：鼻子能嗅到酒的香味，眼睛能看到酒的颜色，舌头能够辨别酒味，而只有耳朵被排除在这一享受之外。怎么办呢？古希腊人想出一个办法，在喝酒之前互相碰一下杯子，杯子发出的清脆响声传到耳朵中，这样耳朵就和其他器官一样，也能享受到饮酒的乐趣了。

另一种解释是，喝酒碰杯起源于古罗马。古罗马崇尚武力，常常开展“角力”竞技。竞技前，选手们习惯于饮酒，以示相互勉励。由于酒是事先准备的，为了防止心术不正的人在给对方喝的酒中下毒，人们想出了一种防范方法，即在“角力”前，双方各将自己的酒向对方的酒杯中倾注一些。以后，这样的碰杯便逐渐发展成为一种饮食礼仪。

小陈是大陈的堂弟，大学毕业后给大陈当秘书。一日，大陈带着小陈赴宴，一方面是让他多见见世面，另一方面是介绍一些生意上的客户给他认识，以方便小陈日后的工作。

席间敬酒不断，不管谁敬酒，小陈都会随着堂哥站起来陪敬，可是每每举杯时，小陈的杯沿总是高出其他人许

多，而且总是碰得酒杯“哐哐”作响，小陈这种表现让大陈深觉脸上无光，不时拿眼睛瞪小陈，可是小陈却不明所以。

为什么大陈不时瞪小陈呢？小陈做错什么了吗？是的，别人敬酒时，站起来是没错的，可是小陈不知道一般敬酒时，自己的酒杯都应略低于对方。如果对方是长辈且是自己的上级，一般是碰其酒杯的1/3处略低，而且碰杯时不是拿整个杯子去碰，而是略倾斜酒杯，拿自己的酒杯口去碰，但不要太倾斜，否则有做作之嫌。如果对方是官级比你高很多的领导，或是年纪很长的长辈，你就要用双手敬酒。另外，也不必碰得酒杯“哐哐”作响，只要发出清脆的碰撞声即可。

除此之外，饮酒干杯时，即使不喝，也应该将杯口在唇上碰一碰，以示敬意。喝酒时，绝对不能吸着喝，而应倾斜酒杯，好像是将酒放在舌头上似的感觉。值得注意的是，一饮而尽，边喝边透过酒杯看人，边说话边喝酒，都是失礼的行为。

## 礼貌邀请，重视他人，他人才会重视自己

爱默生说：“美好的行为比美好的外表更有力量。美好的行为，比形象和外貌更能给人快乐。这是一种精美的人生艺术。”礼貌，往往比其他东西更能弥补一个人与生俱来的缺陷。最具有魅力的人，往往是那些最懂得礼貌的人，而不是那些面容最美丽的人。一个人的礼貌礼仪常常是给人最初也是最直观的印象。良好的教养本身就是财富。举止优雅的人离开了金钱也能成功，秘密就在于他们拥有世界各地最受欢迎的“通行证”——礼貌。所有的大门都向他们敞开，所有的人都欢迎他们。为什么呢？就因为他们带去了温暖和尊敬。

可以说，能充分践行礼貌礼仪的人，自然就会散发一种迷人的个人气质，吸引他人来与之交往。加加林就从“礼貌”中受益匪浅——苏联宇航员加加林乘坐“东方1”号宇宙飞船进入太空遨游了108分钟，成为世界上第一位进入太空的宇航员。加加林之所以能在20多名宇航员中脱颖而出，起决定作用的是一个偶然事件。

原来，在确定人选前的一个星期，主设计师罗廖夫发现，在进入飞船前，只有加加林一人脱下鞋子，只穿袜子进入座舱。就是这个细节使加加林一下子赢得了罗廖夫的好感，他感到这个27岁的青年如此懂得规矩，又如此珍爱他为之倾注心血的飞船，于是决定让加加林执行这次飞行任务。他觉得一个如此礼貌又懂得尊重别人劳动成果的人，必定是一个有责任心的人。



## 礼貌邀请，重视他人，他人才... 68/330

一个人的礼貌礼仪常常影响着他人对他的评价。在人们的印象中，有礼貌有教养的人总是有着良好品质和人格，这对个人成功、人脉积累都有所帮助。所以，无论你的社会地位高低，无论你的志向是否远大，只要你想成功，你就应该开始注意一些生活中看起来琐碎的小事。上帝同样赋予了每个人讲礼貌、给他人尊重和快乐的能力，但是每个人的礼貌礼仪能力却不尽相同，这很大程度上依赖于年轻时接受的教育。我们要经常擦拭心灵上的灰尘，时刻保持一颗清透明亮的心。

在现实生活中，应学会在任何时候都说一句简单的“谢谢”。对每一位服务人员都给予友好的称赞，即使服务是有偿的；出门时，如果你给他人带来了不便和困扰，真诚地说一声“对不起”；设身处地地站在别人的立场来看待问题，多考虑别人的感受；耐心倾听别人的谈话，对其谈话内容表现出兴趣，这些都是人际交往中至关重要的细节。

## 第三章 酒局之上，如何点好那几个下酒菜

### 他山之石，可以攻玉

宴请选菜不应以主人的爱好为准，而应主要考虑主宾的喜好与禁忌。宴请点菜有不少讲究，要想成为点菜高手，不是那么容易的事情。可是身为秘书的谢小姐却是个点菜行家，她总是能够像专业的点菜师一样点出让人满意的饭菜。她是怎么做到的呢？

谢小姐是公关部经理的秘书，她的工作性质决定了她得常常负责饭局宴会的筹备工作。领导一般只会交代她去办一桌宴席，而不会具体交代怎么办的细节，谢小姐每次都能顺利完成任务，办出一桌漂漂亮亮的宴席来。她说：点菜其实并不难，知己知彼，方可百战不殆，掌握同席之人的口味是第一步。

如果是两人共餐，其中有女性，可以点一荤一素两个冷菜，或加上一个卤水菜肴，再点一个高档的蔬菜、一个海鲜、一个荤素小炒即可。如果是那些注重美食、营养的人，各自再加一个小炖盅就可以吃得风光而体面了。

如果是与生意上的客户共进晚餐，那么，点的冷菜不仅要有海鲜、卤水，最好还要有一些别致的小菜。而热菜

### 第三章 酒局之上，如何点好那... 70/330

要有一道高档海鲜，外加两道荤素小炒，一道带肉主菜，一道清口蔬菜，汤煲、点心、水果各一道即可。

当然，在点菜前一定要先问问桌上同餐者有没有什么特殊忌讳，比方说素食、不食牛羊肉、不吃辣、不吃海鲜等。做到心中有数，点菜时就可以兼顾，不会出现有人大快朵颐，而有人停箸默然的景象。

另外，从营养的角度来看，要注意膳食平衡，即注意谷、果、肉、菜、豆等各类食物品种齐全，比例适当。根据就餐者的年龄、个人嗜好、身体状况及就餐季节，点菜时应注意以下几方面。

首先是荤素搭配：对海鲜、畜肉、禽肉、豆类及其制品、蔬菜和水果等应全面考虑，但要注意肉类不宜太多。在重视饮食营养的今天，一定数量的素菜是必不可少的，菜肴中应有三分之一以上是绿色蔬菜和豆制品。这样可以通过荤素搭配保证营养平衡，在色泽和口感上也有新鲜感。若是担心素菜显得不够高档，可配些草菇、香菇、虾仁等增加档次。

其次是软硬搭配：这主要是照顾老人和小孩，且注意油炸食物不宜太多。

再次是菜色搭配：即整体色彩搭配效果清爽诱人。

“最后是口味搭配和冷热搭配：即酸、甜、苦、辣、咸各种口味菜肴的搭配要尽量照顾大多数就餐者的喜好。如果就餐者中有病人，如患有高血脂、糖尿病等疾病者，应注意点一些低脂、无糖、高纤维素的菜，并且注意冷菜及冷食不宜过多。”

### 第三章 酒局之上，如何点好那... 71/330

也许要我们一下子达到谢小姐点菜的境界有点儿强人所难，但我们可以学习谢小姐点菜的方法，了解点菜的一些注意事项，在点菜前多了解参加宴会者的喜好与忌讳。相信用不了多久，我们也可以像专业的点菜师那样点出令众人满意的菜品。



## 点菜是一门技术活

点一桌既好吃又好看的菜是成功宴请的必要条件。点菜也是一门艺术，其中大有学问。点得好，色、香、味俱佳，满堂生辉，宾主欢愉；点不好，往往白花了许多钱却讨不到好。

因此，在宴请之前，主人需要对菜单再三斟酌。如果人少，菜最好少而精；人多，菜最好精而全。多人宴席时难免众口难调，常规做法是凉热荤素、鸡鸭鱼肉搭配起来。最好是客人到之前先有一个安排。

### 1.菜肴原料要多样化

绿色蔬菜、菇类、豆腐、海鲜、鱼类、畜肉、鸡肉等都应顾及。另外，要多点应时的蔬果。这类的专业点菜程序可以事先请教专业的点菜师，做到有备无患。

### 2.考虑来宾的饮食禁忌

在安排菜单时，还必须考虑来宾的饮食禁忌，特别是对主宾的饮食禁忌要高度重视。饮食方面的禁忌主要有以下五类：

（1）宗教禁忌。对此，一点儿也不能疏忽大意。例如：穆斯林不吃猪肉，并且不喝酒。佛教徒不吃荤腥食品，这不仅是指不吃肉食，还包括葱、蒜、韭菜、芥末等气味刺鼻的食物。

(2) 个人禁忌。有些人由于种种原因，在饮食上有一些与众不同的特殊要求。比如：有的人不吃肉，有的人不吃鱼，有的人不吃蛋，等等。对于这些人的饮食禁忌，也要充分予以照顾，不要明知故犯，或是对此说三道四。出于健康方面的原因，有的人对某些食品有所禁忌。比如：心脏病、脑血管疾病、动脉硬化、高血压和中风后遗症患者不适合吃狗肉，肝炎病人忌吃羊肉和甲鱼，胃肠炎、胃溃疡等消化系统疾病患者不适合吃甲鱼，高血压、高胆固醇患者要少喝鸡汤，等等。

(3) 地方禁忌。不同地区，人们的饮食偏好往往不同。对于这一点，在安排菜单时也要兼顾。比如：湖南人普遍喜欢吃辛辣食物，少吃甜食。

(4) 职业禁忌。有些职业，出于某种原因，在餐饮方面往往也有特殊禁忌。例如：驾驶员在工作期间不得饮酒。忽略了这些，就有可能使对方犯错误，甚至造成事故。

(5) 国际禁忌。如果你经常宴请外国朋友的话，最好了解一下他们的饮食禁忌，以免引起不必要的麻烦。以下几点应特别注意：

第一，切不可点动物内脏及肥肉制作的菜肴。

第二，尽量不要点有骨头的菜。外国人吃鸡鸭鱼肉一般都是把骨头剔得干干净净才拿来做菜，吃起来才不费功夫。

第三，避免口味过于油腻辛辣的食物。外国人的口味相对清淡，多数外国人都是不吃辣的。所以，如果你请外

## 点菜是一门技术活

74/330

国人吃中餐，一般不要点那些油腻辛辣的菜，比如辣子鸡、水煮鱼等。

相信只要你宴请前的准备工作做好了，对宴请的人有所了解 and 关注，再结合专业点菜师的意见，一定能点出令主宾都满意的菜品。

## 点菜就要做到有特色

如果为了讲排场、装门面，在点菜时大点特点，甚至乱点一通，不仅对自己没好处，还会招人笑话。我们应力求做到不超支、不乱花、不铺张浪费。因此，在准备菜单的时候，主人要着重考虑到菜肴的选用和搭配。一般宴请优先考虑的菜肴有以下三类：

第一类，中餐特色菜肴。宴请外宾时，有中餐特色的菜肴会显得尤为重要，比如，炸春卷、煮元宵、蒸饺子、宫保鸡丁等，这些菜都受到外国人的推崇，它们并不一定是最贵的菜肴，却最具中国特色。

第二类，本地特色菜肴。比如：北京的烤鸭、上海的红烧狮子头、西安的羊肉泡馍、湖南的毛家红烧肉。用这些本地特色菜肴宴请外地客人时，要比千篇一律的生猛海鲜更容易受到客人的好评。

第三类，餐厅特色菜。每个餐厅都有属于自己的特色菜，给客人们上一份餐厅的特色菜，更能说明主人对客人的尊重和诚意。

按照这三类要求准备，一般来说，就不会漏掉什么了，这就是总揽全局。如果希望能够更加妥善，点菜时还要注意以下几点：

### 1.不要点重菜



点菜首先要考虑的除了口味，还有菜肴搭配。如果是几个人去吃饭，一桌饭菜主要是由汤、热菜、凉菜三大块组成，而原料无非是肉类、海产品和蔬菜三类，这些要素缺一不可，而且必须合理排列组合，避免同一要素的重复。假如，6个人吃饭，一般可点3~4个冷碟、3~4个炒菜，加一个大菜、一道汤、1~2种点心就足够了。

菜肴应强调荤素、浓淡、干湿、多种烹调方法的搭配，原料尽量不重复。比如，汤选择了老鸭汤，热菜和凉菜就可以偏重鱼或者以蔬菜为主要原料的菜品；如果选了一款鱼汤，那么就没有必要再点鱼类或其他海产品。即使你再喜欢糖醋类菜品，如果点了糖醋鱼，就别再选糖醋里脊了。

## 2.要有压场菜

即使不知道点什么菜，也要选择餐厅推荐的特色菜中的一个，其他还是看宾客的口味而定。从饮食消费心理分析，每次就餐有一至两个菜能给宾客留下美好的印象，他们就会有满足感，不要指望所有的菜都会给宾客留下深刻的印象。

## 3.别被服务员忽悠

一般服务员都很乐于对就餐的新客人提供点菜指导，你只需听听该店的特色菜是什么、哪个菜卖得最好、口味和价格即可。对于服务员再三热情推荐的那款最好回避，因为其中往往有猫腻。比如，两天前进货的一批活虾，卖到第三天会陆续死光，如果当天不能全部做成菜推销出去，剩余的原料第二天就会变质扔掉。有些老板会采取特

价促销的方式，贴在餐厅的“水牌”上，服务员们在客人点菜时，极尽“诱惑”之能事。其实，服务员推销出一款虾菜，转身就能从老板手中得奖金若干元。

一桌丰盛的宴席体现了主人对宾客的重视，菜品的档次也显示了主人对宾客的尊重。一桌色香味俱全的美食，能使对方吃得开心，进而宾主都尽兴。宴请的主角是菜，也是人，但菜是被动的，人是主动的。了解好点菜的规则，才能为成功操办饭局开个好头。

## 点菜一定要分清主次

二八原则认为，最重要的组成都只占其中一小部分，约20%，其余的80%尽管是多数，却是次要的。

饭桌上的菜品，口味可以千变万化，但一桌菜只要有1~3个主菜（看人数而定），再配一两个风味菜，再加家常菜和汤，当然还有冷盘、点心和水果，就足矣。点菜的要领是咸甜兼备，干汤相宜。但是，要做到这一点可不容易，这是一个味觉美学的问题，只有资深人士才能驾轻就熟。即使是一位美食家，有时也会因为点菜而闹出笑话。

### 1.菜名是次要的，千万不要“望文生义”

李先生是圈内公认的美食家。一次朋友聚会，恰逢某长沙老字号在深圳开业，为了显示自己精于美食，李先生特意点了一款国宴名菜“发丝牛百叶”。这道菜是湘菜精品，对刀工、火候、配料的要求都很高。结果端上来的是一盘毫无造型的家常炒牛百叶丝。别人点的菜已呈狼藉，而自己点的国宴名菜却无“筷”问津，李先生觉得自己实在是负有美食家的美称。

从事办公室接待工作的林先生谈起点菜，强调了一点：有时酒楼出于商业的考虑，会把一些利润高的菜放在菜谱的首页，名为“本店特色”或“厨师推荐”，等你吃到嘴里才知道不过如此。所以，千万不要“望文生义”，被菜名忽悠了。

赵小姐在深圳工作，有一次，公司派她负责一批重要客户的接待。这批客户来自上海，却点明要品尝一下“有深圳特色的川菜”。于是，赵小姐带他们来到深圳较有名气的“巴蜀风”。她想，既然吃川菜，那就要充分体现它的麻辣香浓，于是她大力推荐了这家酒楼口味最为麻辣的“峨嵋鳝丝”。结果，满桌的上海客人对着这盘峨嵋鳝丝面露难色。赵小姐这才明白过来，“有深圳特色的川菜”就是不辣的川菜！

所以，我们点菜时必须了解有多少位客人、有多少种口味，尽量做到对他们的要求了如指掌。有的人要吃肥肉，有的人只想来点儿青菜，湖南人要吃辣，上海人想吃甜，这些基本的要领，点菜的人必须掌握。

## 2. 中庸是最稳妥的

通常人们所说的好菜，除了原材料本身价值不菲，还要味道好。

然而，中国的饮食文化博大精深，类型变化万千，东西南北的口味差别很大。现在，传统上“南甜北咸、东酸西辣”的风味格局逐渐融合，出现了不少新派口味。那么，怎样的味道才是好味道呢？既然是请客，当然是迎合客人口味和心意的菜最好，这恰恰是商务宴请中最难把握的。

我们若能根据客人的籍贯、职业特点、个人兴趣大致推断出其口味，当然再好不过了。但如果实在难以推测，我们也可以点相对保守的菜，也就是一般情况下大众都能接受的菜，那种口味太过刺激、特点太过鲜明的菜，喜欢的人太喜欢，不接受的又绝对不接受。相对而言，还是常



# 点菜一定要分清主次

点的大众菜比较稳妥。

## 点好酒水，画龙点睛

俗话说，无酒不成席。无论你要宴请什么样的客人，举办什么样的宴会，都离不开酒水。在中国，酒的种类与菜肴的安排有着一定的联系，甚至与季节、宴请的目的也息息相关。所以，掌握一些点酒水的常识与技巧是必需的。

### 1. 酒有上中下三品之分

宴会的档次有高、中、低之分，酒有上品、中品、下品之分，不同的宴会选酒应当与其规格相匹配。例如，我国举办国宴时，往往选用茅台，因为它被称为我国的“国酒”，其质量和价格在我国酒类中属于最高档次。与茅台同档次的还有五粮液、古井贡酒、泸州老窖特曲等。但是，如果是普通宴会，则可选用档次稍低的酒，如洋河、剑南春、郎酒、宝丰酒、宋河粮液、沱牌曲酒。如果在普通宴会上用茅台酒，单酒水的价值高于整桌菜肴的价值，则会使整体显得不协调。低档一些的酒，如尖庄、双沟、全兴、沱牌、二锅头等，适合相熟的朋友相聚，不是重在排场和酒的质量。俗话说得好：只要感情有，喝什么都是酒，即使没有好酒，喝茶都能尽兴。

### 2. 冬白夏啤

一年四季，不同季节选用的酒也应不同。比如，冬天人们一般喜欢喝“烫酒”，既开胃又养胃；夏天则喜欢冰镇啤酒，有消暑的功效。因此，宴请宾客时，冬天选择白酒

较多，而夏天选择啤酒较多。但在夏天喝啤酒时，有以下三点事项需要注意：

注意事项一：啤酒忌与白酒混饮。啤酒是一种低酒精饮料，但含有二氧化碳和大量水分，如与白酒混饮，会加重酒精在全身的渗透，对肝、胃、肠和肾等器官产生强烈刺激，易导致胃痉挛、急性胃肠炎等病症。

注意事项二：吃海鲜时忌喝啤酒。由于海鲜中含嘌呤和苷酸两种成分，而啤酒恰恰富含这两种成分分解代谢的重要催化剂维生素B1，两者混在一起饮用，便会使人体血液中的尿酸含量增加，并因失去平衡而不能及时排出体外，以钠盐的形式沉淀下来，从而形成尿路结石。

注意事项三：喝啤酒忌配菜不当。有些人喝啤酒喜欢吃鱼、肉，这不仅影响消化，而且还会减少泡沫，损失啤酒的营养。喝啤酒时不宜食用荤腥油腻和酸甜苦辣的食品，以富含蛋白质的油炸食品及其他松脆的食品最为适宜。

### 3.酒菜不分家

在任何宴席上，酒与菜都很难分家。尽管中餐没有西餐中酒类与菜肴那样严格的搭配，但还是有约定俗成的搭配和讲究。如果宴请的档次较高，可选择用红酒搭配鸡鸭菜肴，用竹叶青搭配鱼虾菜肴，吃螃蟹时则应配搭黄酒。

### 4.饮酒先后有讲究

酒与酒的搭配也是有一定讲究的：低度酒在先，高度酒在后；白葡萄酒在先，红葡萄酒在后。从科学饮食的角

度来看，最好不要将多种酒混杂饮用，否则很容易喝醉。

除此以外，还有一些点酒水的细节需要我们注意：

（1）餐前饮料。一般在餐前，我们中国人喜欢饮茶或软饮料，而不像西方人习惯饮餐前酒。软饮料通常是碳酸饮料，但也有客人点果汁、蒸馏水或者矿泉水。客人在选定一种饮料后，用餐过程中不宜再更换。需要注意的是，餐前饮料最好不要点果汁类，因为气味浓郁的果汁会将饭菜的味道冲淡。

（2）佐餐酒。在饭桌上，很熟悉的客人也许会点自己喜爱的酒，但宴席有多桌时，每桌选用的酒品要保持统一，绝对不能区别对待，以免厚此薄彼。

（3）餐后茶水。中餐一般以茶水作为餐后饮品。在民间，人们认为茶水具有止渴、解酒、帮助消化的功能。根据我国许多地方的饮食文化和传统，宴席上所斟的酒大多必须在上最后一道菜之前“门前清”，同时也宣告饮酒活动告一段落，此后一般不再饮用酒精类的饮料了，所以人们很少喝餐后酒。当然，如果是大家相谈甚欢、酒兴未尽，则另当别论。

另外，由于饮料和酒水一个甜蜜一个浓烈，在不同的饭局上两者巧妙搭配也能取得不错的效果。例如有：

·啤酒+牛奶。按照奶多酒少的原则混搭，外表是牛奶，喝起来却有啤酒的清香。适合任何人士、任何场合。

·红酒+绿茶或雪碧。干红里放入冰块和雪碧，减少了酒精的浓度，口感爽冽，别有一种情调。最适合小资情调



的KTV、酒吧等交际场合。

·白酒+可乐或雪碧。长期以来，大家都习惯在酒席上饮用白酒，饮法也比较单调，多数是“一口干”。其实，白酒里也可掺上可乐、雪碧，再加上点冰块和柠檬，这样白酒的度数低了许多，酒质丰润，入口爽滑，还有了点儿鸡尾酒的味道。很适合家宴和朋友聚会等场合。

## 高雅的葡萄酒，优雅地饮用

这里所介绍的，是葡萄酒的安排技巧。其他种类的酒，只要注意合不合客人的口味即可。

### 1. 温度适中

白葡萄酒在饮用前宜先冷藏，勿于酒中加入冰块，以免破坏酒质。白葡萄酒于冷藏后饮用，果香味会比较明显、爽口，冷藏温度以10摄氏度到12摄氏度为宜，甜白及酒龄浅者则可把饮用温度降低2摄氏度，饮用前先开瓶透气15～30分钟。

通常我们都会说红酒宜于室温饮用，但这是指欧洲的室温标准，也就是15摄氏度到18摄氏度之间，温度稍低比稍高好，这样酒香可借由口中较高的温度发挥出来。饮用红酒，特别是高级红酒，应先把瓶塞打开约一小时，让一些因陈年所产生的异味蒸发掉，这样才能使应有的酒香与空气混合而引发出来。

不论红葡萄酒或白葡萄酒，若温度太高，都会因酒精味道过重而失其均衡感。

### 2. 主人验酒

当服务生送上我们所点的葡萄酒时，主人（或点酒者）应在开瓶前检视酒名、年份及酒厂是否无误。验过酒，主人可示意服务生先开瓶透气，使酒香在饮用时能充

分挥发出来。再检验瓶塞是否湿润，若是干燥，可要求更换。

### 3.不坏不退

主人在试酒时不能因酒不合心意而要求换酒，只有在酒变质、变坏（如味道变酸、酒精变浓像烈酒等），或服务生未在主人视线范围内开酒等情况下才可要求退换。

### 4.先女后男

服务生上酒时会先请主人品尝，确定该酒的颜色、香气、味道皆正常后，依顺序倒给女客，再逆转顺序倒给男客，最后才倒给主人。

主人在品尝时可顺便告诉服务生每杯酒的分量及哪些客人不需要葡萄酒，以免浪费。

### 5.根据菜品选用

大部分葡萄酒是佐餐酒，在用餐时搭配食物饮用最佳，故在餐厅中点酒时，可依据点选菜色内容和味道浓淡而挑选不同的红葡萄酒或白葡萄酒。但忌用甜度较高的葡萄酒佐餐，因为甜味会影响食欲并破坏食物原味。

对红葡萄酒或白葡萄酒的选用并无一定规则，依个人喜好而定。但一般而言，白葡萄酒因其酸度高有去腥味的功效，非常适合搭配各种海鲜食物；红酒有去油腻的功能，搭配肉类更加相得益彰。

### 6.先淡后浓

葡萄酒因产区及品种的不同而口感有所差异，正因如此，在饮用葡萄酒时，宜先饮用白葡萄酒，再来温和的红酒，如法国勃艮第产区的黑品诺品种，最后才享用醇厚的红酒，如波尔多产区的解百纳苏维翁品种，中文另译作“赤霞珠”，这样我们才能体会由淡转浓的口感转变。



## 谁来点菜更为合适

假如把餐桌比喻成战场，那么，“点菜”绝不亚于战前的“点兵”。点菜是个人饮食文化的集中表现，融合了地域风格、个人品位，其中大有学问。在餐桌这个战场上，到底谁来点菜更合适呢？这就要具体情况具体对待。

一般情况下，可以有以下几种选择：

### 1.主人点菜

点菜时，我们一般都会有礼貌地征求一下客人的意见，但怎么问大有讲究。一般来说，主要有两种问法：一种是封闭式问题。比如：“来条草鱼还是鲤鱼？”如此在两者之间进行选择，大大缩小了选择的余地。又如：“喝茶还是喝咖啡？”就是告诉对方，你不要喝酒。而另外一种问法则是问开放式的问题。比如：“您想喝什么酒？”由被问者自由选择。此外，需要注意的是，一定要了解客人不吃什么，尤其注意不要犯宗教禁忌或民族禁忌。

### 2.客人点菜

入席后，主人出于礼貌往往把优先点菜的权利让给客人。一般来说，客人不好意思点价格较贵的菜品。如果你看出客人有些为难，可以从侧面来提醒和帮助他。例如，可用以下问题来打破僵局：“这里的咖喱牛肉比较有特色，你可以试试看。”或者“咱们共同点道海鲜浓汤吧，这里的海鲜比较新鲜，值得一尝。”等等。用轻松的语气向客人提

出建议，意思是这样的价位可以接受，客人尽管以此类推来点菜，不必感到拘束。

### 3.领导点菜

和领导一起吃饭时，往往是领导一个人说了算，决定大家吃什么菜，而部下通常异口同声说“都行都行”“什么都行”，将选择权拱手让出。当然，也有那种宽厚的领导，让大家群策群力，想吃什么就说，或者索性放手让手下人去点菜，毕竟吃饭不是什么原则问题，轻松一点儿才好。不过，和领导一起吃饭还是应该优先让领导点菜，这也是职场中的一门艺术。

### 4.女宾点菜

在当今世界，除了少数地方外，在一些较正式场合，“女士优先”这句话可以说是放之四海而皆准。男女在餐馆、饭店约会，点菜时应让女士先点，尊重女士的意见。在西餐厅，如果女士对吃西餐已经轻车熟路，那就大大方方点好了。当然，要不时征询一下在场男士的意见。但如果不熟悉西餐的点法，菜单又全是英文，女士可以坦率而诚恳地说：“你来点吧，你熟悉，我相信你点的菜很美味。”

### 5.轮流点菜

亲朋好友一起吃饭，大多是一人点一个菜。不过，如果大家都不爱吃你点的那道菜的话，你就有责任多吃了。点菜吃饭是个人行为，和工作不一样，每个人都有自己的机会和选择权，不必有太多的顾虑。

## 6.职业点菜师代劳

如今，社会上出现了一种职业——点菜师，如果你对饭店的菜实在拿不准，不妨请职业点菜师来帮助你。实际上，上档次的饭店都会培养一些训练有素的点菜师，当客人面对菜单无所适从时，点菜师会为客户配出一桌好菜。

当着客人的面，不方便讲要花多少钱时，可以使用特定的词汇，比如“来点儿家常菜”“来点儿清淡爽口的”，这是暗示点菜师自己不想高消费；而“有什么特色菜”“来点海鲜”，则是暗示点菜师你请的是贵宾，并不在乎花费多少。这样，点菜师会让你既有面子，又配搭出一桌有品质有特色的佳肴。

## 警惕点菜的重重陷阱

主办一次成功的宴会，是对你的社交能力的一种考验。除了要考虑选择什么档次的酒店，门口是否有停车位，怎么排座位，如何把握气氛、调动来宾情绪，男女客人之间的交流、主客之间的沟通外，更要防止自己掉进点菜的陷阱，否则，自己当了冤大头，还不能让客人尽兴而归，达不到宴请的目的。

小文一直都和他的客户联系紧密，没有合作的时候也时常会打电话问候一下。这天有个外地客户突然来访，平时在电话里小文可没少吹嘘当地的美食，这次人家既然来了，当然要尽地主之谊，请他尝尝传说中的特色风味了。

客户到来之后，小文带他去了附近的一个酒店就餐。进入包厢之后，刚入座，服务员就热情地递上了菜单，不容小文细细挑选，服务员就当着我的客户给小文指点“光明大道”，把推销技术发挥到了极致：“先生可以来个清炖甲鱼，或者葱炒膏蟹，要不来个刺身三文鱼，还有基围虾、东星斑……”每个菜都数百元，小文拗不过服务员的三寸不烂之舌与死缠滥打，又碍于面子，依着服务员点了基围虾和东星斑，结果端上来的虾断头断脚，明显不新鲜；东星斑则足足有两斤半重，分量超过四人享用不说，肉质如柴，如同嚼蜡。

做了冤大头的小文，开始还强装笑脸，后来就非常地懊恼，本以为500元可以搞定的午餐却花费了千元，客户



还一个劲儿地抱怨：“这些海鲜都不新鲜，吃得我肚子直闹腾。”

除了推销陷阱之外，还有很多陷阱也是让人防不胜防的，下面就给大家列举几个。

### 1.狸猫换太子

由于小林这个月的业务做得不错，老板发的奖金不菲，于是想叫上两个好友去酒楼里好好撮一顿。她选了三只肥蟹，服务员当面过秤，一共980克。然而，当服务员把做好的蟹端上来的时候，小林却发现自己挑选的蟹的个头小了很多，虽然蟹蒸熟了会有一些损耗，也不至于缩水到这个地步吧？很显然在制作过程中被偷梁换柱了。小林认定自己的蟹被调了包，店家却死活不承认。

偷梁换柱是不诚信的酒楼里坑顾客最常用的伎俩，他们往往采取将大换小、以死充活等伎俩欺骗消费者。特别是水产、海鲜等贵重菜肴，就餐时一定要注意。

### 2.账单出错

那天，小艾和男朋友请一干姐妹吃饭，点菜的时候小艾粗略估计了一下，也就400多的样子，饭后结账的时候却发现他们吃了600多。在他们的再三要求下，服务员才拿出菜单核对，每份菜的价格都要比价目表上高10~20元。小艾非常气愤，店家却轻描淡写地说是写错了。一两道菜失误还算正常，每道菜都写错了，分明是故意的。面对店家的狡辩，小艾心里很明白是怎么回事。她也没再计较，只是心里决定了，以后再也不到这家饭店吃饭了。

一般结账的时候，很少有人会去核对账单，这就给了一些不良饭店可乘之机，借此故意多收、多算，消费者发现时就以算错为由推脱责任。特别是对一些酒足饭饱、醉意很浓的顾客，饭店往往会多计酒水。酒瓶已被服务员收走，多收的无法对证，只能吃哑巴亏。所以，消费者点菜时一定要看清菜单以及所点每道菜的单价，结账时务必仔细核对菜价、酒水数量。

### 3.单位概念模糊

平时杜鑫是很少和妻子下馆子的，因为两人都是工薪族，要在这个城市买一套房，不得不精打细算。这天杜鑫升了职，这样的喜事当然值得庆贺，于是破例和妻子去了火锅店，准备好好撮一顿。翻开菜谱，点了几个菜之后，杜鑫问鱼是怎么卖的，服务员指着菜单，见上面标着“18元”的字样，杜鑫问道：“是18元一斤吗？”服务员回答：“是！”杜鑫觉得还不贵，好不容易和妻子出来吃一次，就要吃点儿好的，于是说：“那好吧，给我们来一斤。”菜上齐了，杜鑫和妻子大快朵颐了一番，吃完结账，问题却出来了，原本18元的鱼变成了180元。杜鑫让店家解释是怎么回事，店家说我们的价格是按每两计算的。杜鑫问当时怎么不说清楚，店家说一切以菜单为准。杜鑫气极，本来想好好吃一顿饭，结果却给自己添堵。

有关专家指出，利用单位换算和群众习惯的消费心理设陷阱、套顾客、玩“斤两”把戏，是一些不法经营者常用的手法。除此之外，有些饭店以小盘为单位标价，服务员却故意推荐大盘或中盘，等消费者结账时才发现需付的钱远远超出了预算。

#### 4.隐性收费

老唐是个老教师，他的很多学生在社会上的成就都还不错，这天是老唐的67岁生日，几个学生一起来看望他。老唐非常高兴地带着学生送的茅台酒一起去酒店就餐，这顿饭大家都吃得很高兴，但结账时老唐却惹了一肚子气。原来，酒店提供的盖碗茶每碗收费3元，每人面前的餐巾包收费2元，每人一套餐具收费2元，等菜的时候上来的花生、瓜子，每碟均是2元。连自己带的一瓶茅台酒都被收取了20元的开瓶费，而这些收费项目并没有事先告诉老唐。

时下，许多酒店、餐馆的服务都是全方位的，如提供热毛巾、餐巾纸、瓜子等，而这些令消费者舒心的服务却并不都是免费的，往往是享受服务在先，而收费在后，所以，事先一定要问清楚，再选择是否消费。

## 让宾客吃出健康

随着社会的不断发展，人们对饮食的要求也越来越高。如今，人们吃饭已经不再认为大鱼大肉才是好的，已经演变为不仅要吃饱，还要吃出特色、吃出健康。所以，我们在饭店点菜的时候，就要尽量选择些新鲜菜式，避免那些“高油、高盐、高糖”和“浓油赤酱”炮制出的美味菜肴，因为那会让你的健康大打折扣。

### 1.看重菜肴的做法

在饮食方面，很多情况是这样的——做菜的原料本身是含有丰富营养的食材，但是在烹制的过程中却让大部分营养流失掉了。

所以，在点菜的时候，选做法比选菜更重要。以豆腐为例，清炖或做汤都很健康，但有些菜式里的豆腐是先炸再烧，比如家常豆腐，这样就额外增加了很多油和热量。

### 2.凉菜要选现做的

凉菜油脂较少，有荤有素，如果多点一些清爽素食，可以平衡主菜油脂过多和蛋白质过剩的问题。然而，多数人习惯性地点酱牛肉，使凉菜失去了这种作用。比较好的选择是以生拌蔬菜、蘸酱蔬菜，加上含淀粉食品（如荞麦面、蕨根粉）、根茎类食品（如藕片、山药）和水果沙拉等素食为主，配上一两个少油脂的鱼肉类和豆制品。在选择凉菜的时候，一定要注意菜品的卫生情况，比如咸水



鸭、泡椒凤爪等，很多都是提前做好冷藏的，如果储存条件不合格，就很容易出问题。

### 3.清淡的热菜较新鲜

北方人口味较重，但一桌菜应该有咸有淡、有酸有辣，才不至于令味蕾过分疲惫。其实，浓味烹调会遮盖食物原料的不新鲜气味，因此，餐厅往往会热情地鼓励食客点这类菜肴。所以，我们在点菜时，应适当点一些调味清爽的菜肴，如清蒸、白灼、清炖的菜肴，有一两个浓味菜肴过瘾即可；再配个酸辣小菜用来开胃，就再好不过了。

### 4.主食多选蒸煮的

与家里的主食相比，饭店里的主食种类比较多，南瓜饼、葱油饼、榴莲酥、担担面、蒸饺、包子等应有尽有。一般来说，叫“某某酥”的点心里都放了很多油，才能做出酥脆的口感，最好少吃。由于餐馆里菜肴的含油量都比在家做饭多得多，所以在饭店点菜应多选蒸煮的，比如清汤面、蒸窝头、野菜团子等，素馅包子也不错，发面的皮容易消化，馅也不油腻。饭局过半时上主食最合适，既不破坏餐桌气氛，也能让宾客吃得更健康。

### 5.饮料的点法

在饭桌上，喝一些营养丰富的饮料对你的健康很有好处。在选择饮料方面，要注意碳酸饮料不仅营养价值极低，还会妨碍胃肠对食物的消化吸收。相比之下，纯果汁、蔬菜汁和鲜豆浆都是不错的选择，酸奶则会对饮酒者的肠胃起到保护作用。

零热量的茶饮非常好，可以根据季节选用，春喝龙井、夏喝菊花、秋喝铁观音、冬喝普洱。还有一种现在很流行的大麦茶，不仅口感清甜，还有消食解腻的作用，餐桌上来一壶最合适了。

## 从点菜看对方性格

一般情况下，进入酒店落座，服务员递上菜谱之后，我们首先要请最尊贵的客人点菜，然后再按照座次或者年龄顺序挨个儿点菜。

点菜的时候，大家都还没有喝酒，头脑处于清醒的状态，在这个时候，点菜的方式可以明显体现出点菜人的性格特点。你可以从中静静观察，从而依此决定在酒宴上和今后如何与其进行交往。

以自我为中心，自己爱吃什么就点什么

哪怕是在最低消费上千元一桌的高档酒席上，有的人也会一张嘴就是西红柿炒鸡蛋，因为他从小就爱吃这道菜。所以，当点菜的权利落到他手上的时候，他会毫不犹豫地地点这道菜。既不考虑就餐的环境，也不考虑主人的意愿，完全按照自己的喜好出牌。

经常这样点菜的人属于乐天派，在生活中基本都是不拘小节、大大咧咧、做事果断，这些都是他的优点。而缺点呢，就是他虽然果断，可做出的选择不一定都是对的，一个办事果断却又经常犯错的人，会给自己带来不少麻烦。

另外，点自己爱吃的菜的人，也是有分别的：在点菜过程中，先看价格，再迅速做出决定的人是合理型的；只选爱吃的菜不顾价格的人是享乐型的；比较价格与内容之

后才决定的人，为人比较谨慎。

根据别人点的菜，选择与他人档次相似的菜

在点菜时，有人从来不愿意第一个点，因为第一个点菜让他失去了参照的对象，这会让他感到手足无措。一旦别人开始点菜，他会在很短的时间内做出自己的选择：你点鱼香肉丝，我就点京酱肉丝，反正按照你点菜的价格从菜谱找差不多的就行了。

这样点菜的人做事谨慎，一般情况下不会出现大的失误。但是过于从众容易忽视自我，对自己的想法没有自信，当别人提出不同意见时，难以坚持自己的立场，比较容易受别人的影响。

先点好菜，然后根据具体情况再做变动

这种人在点菜的时候并不犹豫，但点完菜后，常常会叫住服务员，把点好的菜改动一下。虽然这只是个小动作，但却可以看出这是个小心谨慎，在工作和交友上优柔寡断的人。

更换点好的菜的人，给人的印象是过于啰唆，性格软弱，容易受到他人的影响。也许他的更正是正确的，但是在点菜完成之后再更改，也说明他对大局的掌控能力存在欠缺。

先请服务员介绍菜品情况，然后再确定自己的选择

这种人在点菜的时候，会先考查一下服务员的业务水平，让服务员报报菜名、说说菜品的特色，然后再决定点



什么样的菜。

这种人自尊心极强，讨厌别人的指挥，对欺诈行为深恶痛绝。假如你端上一盘黄瓜蘸酱，然后告诉他这是“青龙出洞”的话，很可能引起他极为强烈的反应。同时，这种人性格独立，一旦认定自己的选择是正确的，他就会坚持到底，拒绝做任何改变。

在做事的结果上，他追求完美，所以他会积极对待分内的每一件事。在对待朋友上，他能表现出一定的弹性，让双方都感到很有面子。

## 第四章 敬酒有术，客人言欢我心醉

### 敬好开局酒，压住酒局

在酒桌上，开始的第一杯酒是最重要的。在酒局中，人们都注重“开门红”的说法，所以，千万不要在喝第一杯酒时出现差错，以免让人扫兴。只要这一杯酒喝好了，其他的也就好说了。如果开始的第一杯酒喝得不好，那么，后面的礼仪和规矩再完美，也很难弥补前面的过失。那么，如何喝好开局的第一杯酒呢？

#### 1. 第一杯酒该由谁来敬

在酒局上，谁来敬这第一杯酒是非常有讲究的，完全不是谁一时兴起那么简单。如果你不懂其中的奥妙，喧宾夺主的做法一定会招来主人的厌恶。因为在酒局里，第一杯酒一般是由主人来敬。

由于第一杯酒有开启宴会的意思，一般是主人举杯说明酒局意图、表明身份，表示欢迎和感谢，然后邀请大家一饮而尽。主人的这杯酒是敬给所有嘉宾的，所以，在这个时候一定要给主人面子，端起你的酒杯，如果可以的话请尽量一饮而尽，即使酒量不济也要表示一下，这是非常重要的。

## 第四章 敬酒有术，客人言欢我... 102/330

这里所谓的主人，一定要确定好自己的身份。因为主人在酒桌上不先敬这一杯的话，下面的宴席就不好进行下去了。主人到底是指什么人呢？如果是家宴，举起第一杯酒的应该是家里的男主人；在一般的商务宴会上，敬第一杯酒的一般是出席该宴会的主办单位的最高领导，可以是董事长，也可以是总经理，如果领导有事，也可以由下一级的领导来敬。

### 2.敬第一杯酒时该怎么说

酒局的第一杯酒有点明主题、活跃气氛、奠定基调之功效。所以，酒局上的第一杯酒可不能不声不响、毫无说法地喝下去。那样的话就达不到应有的功效了。在比较正式的宴会场合，比如说商务宴请、婚宴上，都会有敬酒词，主人要非常认真仔细地对待敬酒词，要把上边这些要素都包括进去，要把重要的嘉宾都点到。在普通的宴会场合，无须拿着书面的敬酒词，但也要用简单凝练、幽默风趣的语言把祝酒词说好。这样，你的第一杯酒才能发挥应有的作用。

### 3.第一杯酒该敬给谁

如果你不是主人或者主宾，那么，你的第一杯酒该怎么敬呢？是不是也可以站起来，说一段敬酒词，然后跟大家一饮而尽呢？在一般的宴会场合，主人或者领导可以用一杯酒敬大家，如果你不是主人或者领导，最好不要冒酒桌之大不韪。因为，那是属于特殊人的特殊权利。你只能一个一个地敬酒，那么你的第一杯酒该敬给谁呢？

敬酒是要有顺序的，一般情况下应以年龄大小、职位

## 第四章 敬酒有术，客人言欢我... 103/330

高低、宾主身份为序，敬酒前一定要充分考虑好敬酒的顺序，分明主次，避免出现尴尬的情况。在一般宴会上，作为客人的你第一杯酒要敬给主人，要对主人的宴请表示感谢。

### 4.不俗表现为第一杯酒增光

敬第一杯酒时一定要拿出你的最好状态来，让酒桌上的人在最短的时间内对你产生好感。怎样才能让你有这样不俗的表现呢？

要做到这一点，你就要把握酒局的主题。而且要掌握敬酒的时机，多留心大家的表情，让自己在一个合适的时间举起酒杯，这样会更让大家觉得你的这杯酒敬得舒心。你还要用机智幽默的语言来说明你敬酒的理由，有时一句诙谐幽默的语言会给客人留下很深的印象，使人无形中对你产生好感。



## 敬酒时最忌讳的行为

中国式的酒规则，其实就是“中国式关系”文化的一种反映。敬酒也就是致礼，不在于喝多少杯，而要看我们的礼节是否到位。其中，对于敬酒的方向、人物顺序的选择、敬酒时机的把握，以及敬多少杯、每杯喝多少、喝完之后怎么圆场，都是有讲究的。

### 1.没大没小地敬

酒场是最讲规矩的地方，如同中国的人际关系一样，是由无数的规矩组成的一个关系网，也是一个很复杂的人际交往平台。也就是说，敬酒时首先你得讲究身份，是不是应该由你来敬酒？这一点要清楚。其次要讲究大小。你要知道别人的深浅，同时也要明白自己的身份和角色。但是有些人，他们就不明事理，找不准自己在酒场的位置，该敬的他不敬，该让的他不让，不该说的他乱说，没大没小，自我膨胀特别厉害。这种人的作为，会严重地破坏酒场的和谐气氛，搅坏大家的心情，是最让人讨厌的行为。

### 2.没完没了地敬

喝起来就停不了，敬起来就没完，是这类人的主要表现特征。一旦让他缠上，你就很难脱身了，他是死活跟你干到底，敬了一轮又一轮，有的是借口，谁劝他，他就跟谁急，非得把你灌到桌子底下。到最后，不是他被人硬性劝走，就是别人甩袖而去。敬酒应该适可而止，否则酒场便失去了意义，就达不到应有的效果。在私下场合，这样

的做法危害还不小，但到了比较正式场合，这种没完没了缠酒的人，一定令人心生厌恶，他自己也会丢人现眼，给人留下很坏的印象。

### 3.没前没后地敬

什么叫前后？前后就是秩序，我们身在酒场，就要有谁先谁后、先来后到的意识，先敬前，再敬后，因为不这样做就可能出现阻塞和混乱的局面，搞得大家一头雾水。按照酒场的规矩，按说轮不到他说话敬酒，他应该再等待几分钟，可他偏偏分不清酒场的主次，甚至抢在主陪、副陪与主客前面去敬酒，还喧宾夺主地做总结和概括。一时间，这个场合没有比他更牛的人了，规矩全让他破坏了。

### 4.不能不懂的十条敬酒规则。

(1) 敬酒时，一定要站起来，双手举杯，切不可单手。

(2) 可以多人去敬一人，但决不可一人去敬多人，除非你自己就是领导。

(3) 敬别人时，如果不碰杯，自己喝多少可以视情况而定，比如对方的酒量、对方喝酒的态度，但切不可比对方喝得少，否则有轻视对方的嫌疑。

(4) 敬别人时，如果双方碰了杯，别忘了说一句：“我喝完，您随意。”这样显得自己比较大度。

(5) 要多给领导或者客户添酒，但不要瞎给领导代酒。就算你要代酒，也要在领导或者客户确实想找人代

时，还要装作你是因为想喝酒，而不是为了给领导代酒而喝酒。

（6）端起酒杯时，要右手握杯，左手垫住杯底，记住了：自己的杯子永远低于别人，不要高高在上，满不在乎。

（7）如果没有特殊人物（贵人或级别比较高的领导）在场，在碰杯时最好按顺时针的顺序，不要厚此薄彼。

（8）碰杯和敬酒，都要有说辞，也就是讲出一个“说法”。不然，对方干吗要喝你的酒呢？

（9）敬酒和碰杯时，不要谈生意，因为你们喝好了，生意也就差不多了，大家都是心知肚明的。否则，你们也很难坐到一块儿。

（10）如果桌面上的酒不够了，不要一个个地去倒酒，应该把酒瓶放在桌子的中间，让大家自己随意添加。

## 怎样劝酒客人才不会拒绝

生活中，人们都怕被人灌酒。大家都有一种矛盾的心理，既想在酒桌上把自己的人际关系搞好，达到特定的目的，又不想多喝酒。同时，人们还盘算着怎样让对方多喝一点儿。如此一来，我们就要懂一些劝酒的手段了。人在酒场身不由己，你不劝别人，别人就会来劝你。所以，我们应该努力学习这方面的知识。

总结起来，有以下这样三种劝酒的方式：

第一，文敬。这是中国传统酒德的一种体现，就是有礼有节地劝客人饮酒，比较文雅。在酒席开始时，主人往往会讲上几句话，然后就开始了第一次的敬酒。文敬随时可以在饮酒的过程中进行。但是如果要致正式的祝酒词，则应在特定的时间进行，并且不能因此影响来宾的用餐。

第二，回敬。客人向主人敬酒。

主人亲自敬酒干杯后，客人往往会要求回敬主人，和他再干一杯。这就是回敬。回敬也是固定模式的一种，主人没有任何理由拒绝。所以，这个环节也比较简单。

第三，互敬。客人与客人之间的敬酒与劝酒。

这是饭桌上最频繁的劝酒行为，为了使对方多饮酒，敬酒者会找出种种必须喝酒的理由，如果被敬酒者无法找出反驳的理由，就得喝酒了。在双方寻找论据的同时，人



与人的感情得到增进。但是如何才能劝得好，也是有许多原则需要注意的。

怎样劝酒，效果才会最好呢？最好的方式，是找到一些恰当的理由，使对方心甘情愿地跟你喝。

### 1.猜字谜法

这是比较文雅的劝酒方式。我们可以准备好若干的谜面，由大家来随意抽取，限时一分钟，对方如果猜不出来，则对方喝酒；如果能猜出来，则自己喝酒。比如这样的谜面：“嘴比嘴大，嘴比嘴小，嘴被嘴吞，嘴被嘴咬。”谜底为“回”。谜面“巧了不空，空了不巧，既空又巧，办法真好”，谜底为“窍”。在难度方面，以中度为宜，不能太难，也不能太容易。

### 2.成语接龙法

这个玩法比较简单，也非常有趣，非常能够活跃席间的气氛，也被人们广为接受。具体做法就是：大家轮流各说一句成语，要求后者说的成语的第一个字必须和前者说的成语的最后一个字相同。如果后者难以接下去了，那么，前者就必须接成功，接成的话让后者喝酒，接不成的话则会罚前者。这是一种既能劝酒又可以益智的酒场游戏。

### 3.舆论引导法

宴席开始，在东道主热情致辞以后，就可以引导舆论了。什么叫酒场的舆论？就是找出一件公认的比较有意义的事，联系到其中一个人，然后大家都觉得他该喝酒的

话，他就得喝下一杯；以此不断循环，在每个人身上发掘有意思的话题，形成劝酒的舆论压力。不过，得先把基调定准了，出气氛，不伤人，未用兵，先用智。这样劝起酒来，既有效果，还能搞活气氛。

#### 4.巧设计策法

劝酒也是需要计谋的，在对方的酒量允许范围内，我们可以“三十六计”无所不用，比如劝酒者可以与对方斗一斗语言的技巧，诱使对方在语言上露出破绽。像上屋抽梯之计一样，让他上了屋，你就可以抽梯了。对方被架在上面下不来，他就只好就范，端起酒杯。

需要强调的是，劝酒需要适度，要考虑到对方的实际情况，尤其是身体因素。如果对方因为生活习惯或者健康等，的确不适合饮酒，我们可以委托其亲友、部下或者晚辈替他来喝，甚至也可以用饮料和茶水代替。作为劝酒的人，应充分地体谅对方，在对方请人代酒或用饮料代替时，不要非让对方喝酒不可，也不应该打破砂锅问到底。要知道，别人没主动说明原因，就表示对方认为这是他的隐私，而且他确实也喝不下去了。如果强行劝酒，可能就会伤了和气，影响彼此的关系。

## 能不能敬好酒全凭你那张嘴

酒桌上，喝酒不光要有酒量，更重要的是有口才，如果你敬酒的借口或者理由不是特别让人认同，别人一般不会喝你的酒。合适的理由不但会让对方喝你的酒，而且会让对方喝得舒服，对你产生好感。好的敬酒理由，不是十分生硬的那一种，而是需要符合酒桌氛围，自然顺畅。

### 1.当别人不喝的时候

如果你向主宾端酒，主宾摆手不喝时，你可以说：“×领导挥手间做出了划时代的大手笔。您的动作可是伟大的效仿啊，这说明您的前途不可估量啊。我给您端这杯酒，借此机会也沾沾您的福气，我想您不会吝啬到连这点儿福气也不给吧？”

当主人和主宾碰酒，而主宾不想喝时，可以说：“大海航行靠舵手，增进友谊靠喝酒嘛！”

### 2.引经据典

如果桌上几个领导的关系特别好，合作过很多次，你在敬酒的时候不妨引用一个桃园三结义的故事，说：“各位领导，古有桃园三结义，今天我们有幸有缘在此相聚，祝各位领导之间合作愉快，友谊天长地久。”

如果你敬酒的客人是一个喜欢舞文弄墨的人，你端起酒杯就可以这样说：“某某先生，听说您的诗歌了得，书

法更是不一般，古有李白斗酒诗百篇，我敬先生一杯为先生助助雅兴。”

### 3.乘胜追击

如果第一杯酒喝得很痛快，就说明领导是有一定酒量的，这时你可对领导说：“您看好事都要成双的，两全其美嘛。您用一根筷子也夹不起花生米啊，让我再敬您一杯。”

当你给主宾端起第三杯酒时，他不喝，你可以这样说：“一杯干，二杯净，三杯喝出真感情，您看您前两杯都喝了，这第三杯不喝可太可惜了。”

### 4.给特殊人士敬酒

当你给女士敬酒时，可以说：“女士们的成功要比男士付出更多的辛劳，看到您今天的成功，就可以想象到您这一路的风霜雨雪。这是对您的敬意，全都在这杯酒里，这杯酒给您端起来，俗话说：‘送人玫瑰手留余香。’这也是沾沾您的福气。”

给从外地回来的客人敬酒：“今天我能为您接风洗尘感到十分荣幸，俗话说美不美家乡水，亲不亲故乡人，我代表大家把这杯酒端起来，可谓酒美、人美，情更美，来，干杯。”



## 劝酒的经典范式

酒场是浓缩的小社会，酒将大家联系在一起，各有角色露面目。从劝酒的“术语”中，我们可以判断对方大概是个什么样的人。

“这桌上数你最……”

说这句话的人，嘴甜脸皮厚，专拣对方爱听的话说，甚至明知话不符人，说得肉麻过头了，也能脸不红眼不眨地把酒话进行到底。

一般人都爱听好话，而且经不住几句奉承，会劝酒的人深谙“话经”，别人想听什么他就说什么，弄得被劝酒者心里暖洋洋的。听到劝酒人抬高式的表扬，大多数人自然要拿出行动予以配合。

“谁要不喝这杯酒谁是……”

说这句话的人，属于经常游走酒场的人，他们经过酒风雨见过酒世面，酒阅历比较丰富。熟人们聚在一起，不单纯为喝酒而喝酒，也会有聚会娱乐搞笑的成分。熟不拘礼，彼此说话十分随便，大家能够互相理解。

“事情办不办看喝酒态度。”

说这话的人，都是酒场上的主角，或是领导级人物，或是实权派小鬼，或是跑事型能人。他们能够左右酒场形

势，当然也能控制一些酒场人。

不是所有的主角都这么说话。这种情况，多是劝酒过程中出现了难题，有的人无论怎么劝都不喝。于是，会劝酒的主角开始发话，他故意拉长声调，显得煞有介事，半认真半开玩笑地说出这句话。

其实，他没有多少歹意，只是为劝酒而说话，别人也知道他的意思，被劝酒者则要“倒霉”了，喝也要喝，不喝也要喝。碰到这种劝酒人，宁可信其有，不能信其无，万一赌输了，则前功尽弃。

“求求你敬我三杯……”

这种人说这话是有缘由的，一是没有人主动劝酒，二是个别人躲避敬酒，三是喝酒喝到了一定程度，四是自己喝出了兴致。为了调节酒场气氛，就需要会劝酒的人露脸说话了。如果直接劝别人，别人痛快地喝下，双方皆大欢喜；如果对方不买账，则会弄得不欢而散。

求别人敬酒和敬别人，其实是一回事。劝酒的人既不硬命令又不耍威风，而是拿出一副可怜兮兮的虔诚样，再不喝恐怕不近人情。所以多数情况下，被劝者还是给面子的，这就叫劝酒的艺术。

“我干了，你随便。”

这句话有实在的仁义成分，也有明显的激将色彩，如果把握得当，还是比较管用的。正常的劝酒，在对方不胜酒力时，硬性逼迫别人喝酒，显得霸道而不文明，如果对方再产生逆反心理，善意的劝酒便会引来额外的麻烦，得

不偿失。

劝酒因人而异，不计过程只看结果，正面难突破就从侧面迂回，要做到貌似替对方着想，自己喝让别人随便，甚至嚷着替别人喝。面对这种实在义气劲儿，没有几个人不为之动情，下定决心克服困难，坚决喝下去。至于后果，别人不会计较。

## 劝酒达人的成功劝酒招数

有些时候，在酒桌上小饮到一定程度达不到尽欢的目的，达不到酒饮微醉、花看半开的最佳境界，宴会的目的也很难实现。要使酒的“欢娱”作用得到全部发挥，要有恰当的劝酒方法才能奏效。

### 1.讲缘分

这种劝酒方法以“有缘千里来相会，无缘对面不相识”为由来劝酒。你可以说：“大千世界，人海茫茫，大家能够相识，并同在一个酒桌上喝酒，这本身就是一种缘分。为了这种缘分，我们也得干一杯。”

### 2.多谈第一

第一次相逢，有很多话可以用来劝酒，如“初次见面，真是一见如故、相见恨晚，一定要好好喝上一杯”。

此外，人生有很多第一次都可以拿来套用，如第一次喝酒、第一次出差、第一次一起做某事等等。即使不是人生第一次，也可以根据具体情况加上定语：今年第一次见面、这个月第一次，荣升以后第一次、在某地第一次，在座的相聚在一起第一次、出差中的第一次，等等。

### 3.多说祝愿

祝愿是对未来的美好期望，听到别人真诚的祝愿很容



易让人快乐。我们可以结合被劝对象的实际情况来说一些良好的祝愿。如果对方是生意人，可祝其“生意兴隆通四海，财源茂盛达三江”；若是老人，则可祝其“福如东海长流水，寿比南山不老松”；若是机关干部，则祝其“步步高升”；若是新婚夫妇，则可祝其“早生贵子，百年好合”；若在新年，则可祝其“新春快乐，万事如意，阖家幸福”。

#### 4. 妙用诗句和顺口溜

酒桌上以一些关于酒的诗句、顺口溜来劝酒是一个很好的方法。如果劝对方喝酒，可以说“劝君更尽一杯酒，走遍天下皆朋友”。如果还想劝对方再喝一杯，可以说“天上无云地下旱，刚才那杯不能算”。如果想对方喝一半，则说“喝一半，情不断”。如果对方只能喝一点点，则可说“只要感情好，能喝多少是多少”。

#### 5. 寻求闪光点

在劝酒时，你要善于发现对方的与众不同之处，把这“万绿丛中一点红”的闪光点找出来，如资格最老的、级别最高的、最有发展前途的、最漂亮的、歌唱得最好的、文章写得最好的、最会做人的、唯一的女性、唯一的男性。如果实在没有什么闪光点，还可以从衣着、发型、语言等方面来寻找对方的独特之处，以异敬之。

#### 6. 独辟蹊径

如果你参加的是一个不熟悉的酒局，在座没有多少熟人的话，你可以寻找间接的理由来劝酒。例如，借朋友和他的关系，或者抓住被劝酒对象酒桌上的话来借题发挥，从而寻找劝酒的理由。例如，对方说到什么开心的事情，

可以顺藤摸瓜，以此敬之。

如果对方说错话了，可以以“错”罚之；如果对方说到了和你有关的事情、人物或者观点，引起你的共鸣了，你可以“同”敬之。

## 7. 强调意义

人逢喜事精神爽，有些人本来从不喝酒或不敢喝得太多，但在一些特殊的喜庆场合就愿意喝两口或多喝几杯。一方面是心里高兴，另一方面也是场合的特殊性使然。那么，我们在劝酒时不妨多强调一下此场合的重要性、特殊性，指出它对于对方的价值与意义，这样既能激发对方的喜悦感、幸福感、荣誉感，又能使他碍于特定的场合而不得不愉快地再饮一杯。

例如，在一次老同学聚会上，一位很久没见的老同学不喝酒。于是就有人劝他说：“好，这杯酒我也不劝你了，你愿意喝就喝，不愿意喝就别喝。反正今天是我们2000级毕业生的第一次大聚会。下次再聚真不知什么时候了。我知道你酒量不行，这杯酒你要是觉得不该喝，大伙儿也都同意，那我也就一句话不说了……”话说到这份儿上，那位老同学也不再推辞了。

这种强调场合的特殊意义的劝酒方法一般都能见效，因为没有谁愿意在这种场合给大家留下不重感情的坏印象。

## 8. 以退为进

对于酒量有限的人，过分劝酒显然不太好，这时不妨

做出适当让步，自己喝一杯，别人喝半杯，或改喝低度酒，以此达到劝酒的目的。

比如，小万在劝王姐喝酒时是这样说的：“王姐，我这唾沫都快说干了，您还是不喝，看来您真是不准备给我面子了。那好吧，我就不要面子了。您喝半小盅，我陪这一大杯总行了吧？这回您再拒绝，我就只能找个地缝钻进去了！”

总而言之，劝酒的方法很多，关键在于活学活用，因人而异，见缝插针。只要方法得当，相信你和你的朋友都会在酒桌上喝得尽兴。

## 临时敬酒的八个制胜策略

在一个酒桌上，除了主人和主宾按照程序来敬酒外，其他人的敬酒，我们可以叫作“临时敬酒”。这种临时敬酒也有一定的特点。首先，它具有不确定性，也就是说，这杯酒由谁来敬，在什么时候敬，都是不一定的。其次，这种敬酒具有自由性，比如说什么时候举起酒杯，一共要敬多少杯，是不确定的，这由敬酒者自己决定。最后，这种敬酒具有交流性，敬酒的时候，大家相互交流，沟通感情，增进友谊。

在酒桌上，要把握好气氛，营造好氛围，这种临时敬酒是非常重要的。所以，谁把握好临时敬酒，谁就是酒桌上的赢家。

### 1.保持低调，不要轻举妄动

在酒桌上切不可充大，特别是在喝酒方面。如果你眼空四海、目中无人，必然会成为众矢之的。这样的话，不但失去了酒桌敬酒的主动权，还会引来别人的围攻。所以，在酒桌上要学会韬光养晦。先要了解情况，看看别人的实力和能量，再发挥自己的水平。不要轻举妄动，自以为是。

### 2.摸清底细，分清主次

在酒局里喝酒是要讲究规矩的，特别是敬酒的时候，一定要注意敬酒的前后顺序。如果你没掌握好顺序，在你



举起酒杯的时候，就已经惹下祸端了。所以，在你举杯前要对酒桌上的人有一个了解，摸清底细，分清主次。一般敬酒是要长者为先。年龄长的，辈分长的，职位高的，一定要顾及他们的尊严。

### 3.按序敬酒，不要乱敬

如果在饭桌上没有长辈或者领导，也没有特殊人物在场，敬酒最好按顺时针顺序进行，不要厚此薄彼，不要漏掉任何一个人，也不可跳过中间的客人去敬下一个人，这都犯了酒桌上的禁忌。对待地位和职位相同的人要以礼相待，不分厚薄，这样才能让对方满意。

### 4.表示诚意，展示大度

在敬酒的时候，当轮到自己这一群体喝酒的时候，最好起到一个领导者的作用，第一个举起酒杯，这样会加深别人对你的印象。

### 5.态度谦逊，不卑不亢

谦逊是一种美德，在酒桌上也是这样，特别是给别人敬酒的时候，要端起酒杯，右手拿杯，左手垫杯底，记着自己的杯子永远低于别人，表示尊敬。不要把“我不会喝酒”挂在嘴上，免得别人骂你虚伪。当向比你级别高的领导敬酒的时候要不卑不亢，不要过于谦卑，不然有溜须拍马之嫌。

### 6.饱含深情，以情感人

在敬酒前一定要想好你的敬酒词。不用过于华丽，但

是一定要饱含深情，把自己的真情实感融入到里面。表达上要真挚，不要不懂装懂。注意酒后不要失言，以免口不择言，留下笑柄。

### 7.有备无患，提前预防

如果是空腹喝酒，酒会对胃产生很大的刺激，如果胃感到不适应，或者产生其他防御性的反应，你下面的酒就没法喝了，也非常容易醉。所以，在入座后先吃一些肉类、淀粉类食物垫底，这样喝酒才不容易醉。

### 8.把握节奏，不要猛喝

喝酒切忌过快，因为酒精在人体中的反应是需要一段时间的，开始喝的时候可能没有什么感觉，但是一旦酒精发作，就有你受的了。所以，喝酒的时候，千万不要一下子喝很多，一杯接一杯，要掌握好节奏；而且不要几种酒混着喝，这样特别容易醉。

## 请领导，须精心谋划

上下级之间，饭不仅要能吃，还要有吃的必要。那么，作为一个下属，应当如何向你的领导发出饭局的邀请呢？

有人曾精辟地总结出对男人的两大考验：一是陪老婆逛街；二是请领导吃饭。何也？因为这对一个人是场综合性的考验，而且都极有可能吃力不讨好，劳而无功。

陪老婆逛街倒也罢了，老婆毕竟是自己的，表现不到位，她终归还是会体谅你的；请领导吃饭，问题就复杂些，领导的下属多多，你和他的关系，不是一对一那么明朗，单是你请他，他能不能到场，就是个问题。

某职员由于资历浅，总想和领导拉关系，但一直找不到和领导单独接触的机会，为此非常苦恼。不久，他写了一张精美的请柬，通过快递公司送给领导，并到酒楼预订了房间。没想到，那天下午他正准备到酒楼等领导，行政处的人突然来到他面前，手里拿着小礼物，说代表领导和公司祝他生日快乐，还批评他直接走上层路线，瞧不起哥们儿。他一阵脸红，怯生生地问：“领导呢？”同事说领导陪客户打高尔夫球去了。这位职员羞愧万分。

在物质短缺的时代，吃别人的嘴软，这一招特别管用。但是别忘了，对于领导来说，他们早就过了温饱阶段，除非是为了业务，否则根本不会为了吃饭而吃饭。作为下级，特别是级别相差较大的下级，贸然请上司吃饭极

有可能是徒劳的：他对你的用意早就洞察，怎么会吃你那一套呢？

当然，这并不意味着领导就不可请了。请领导吃饭，要选择时机，如在很重要的工作告一段落之后，最好是大功告成、任务圆满完成之时，或者你刚得到提升或你想给领导提一个很重要的建议时，这种邀请就不会显得那么没有分寸。

另外，领导和下属是通过工作关系联系到一起的，每个当领导的人，无不关心公司的成长和他个人的工作业绩。请领导吃饭，应当把重点放在有益于工作的事物上，这样，不但能引起领导的兴趣，还可能获得他额外的赏识。

高铭宇服务于一家软件公司，是领导眼里的红人。他的专业水平很不错，在为人处世上也有自己的一套。即使是请上司吃饭这样的事，他处理起来，也让人心情愉快、乐于接受。他常常会这样说：“这份文献不错吧？昨天我在一家专业网站上还看到了一份更加权威的文献！只是昨晚太晚了，没来得及及时下载……这样吧，我现在就回家下载那文献，晚上我们一起吃饭，然后我再把那文献交给您？”或者是：“您的观点对极了，我真是对您佩服得五体投地！看这时间，也不早了，这样吧，我们找个地方一起吃饭，然后您再就这个观点继续和我深谈一下？公司附近有家西餐厅，环境棒极了，适合聊天。走吧！我们现在就过去？”这样的邀请，既诚恳又大方，领导们大都会欣然接受。

如果你的领导很忙，请他喝下午茶是一个不错的选择



择。

如今下午茶已俨然成为商务沟通中的一份“甜点”，它虽没有正式餐会的那份奢华与气派，但如饭后甜点般，吃起来舒心。有些公司尤其是外资公司，常常会设一个专喝下午茶的休息室，这个时候，大家喝喝咖啡，吃吃点心，其乐融融。平日里，领导可是不容易随便套近乎的，所以，下午茶的时间就得好好利用了，这个时候接触领导既轻松，也不会惹来嫉妒。

一些细心的人，会注意到领导喝茶的喜好，包括其他同事的喜好。比如，大伙在喝咖啡时有什么特殊偏好，他会一一记下，并在恰当的时候，递过去恰到好处的糖奶份数。此时，大家的开心之情自然溢于言表。这类人也会趁下午茶的时间有意无意地和领导聊聊，这时候的谈话效率最高，因为这时的情报最准确。所以能及时掌握领导的喜好，对领导的背景也能了解得更多。

当领导的人，通常是不会被金钱收买、被饮食软化的，但是他们却常常会被你的专业态度和忠诚体贴软化，对于下属，这也是一种表现自己的机会。

## 商务人士如何敬酒

在商务合作中，酒是必不可少的社交工具。从操作流程的角度来说，商务敬酒要注意以下四个方面：

一是怎么斟酒。敬酒之前需要斟酒。按照规范来说，除主人和服务人员外，其他宾客一般不要自行给别人斟酒。如果主人亲自斟酒，应该用本次宴会上最好的酒，宾客要端起酒杯致谢，必要的时候应该起身站立。

如果是大型的商务用餐，应该是服务人员来斟酒。斟酒一般要从位高者开始，然后顺时针斟。如果不需要酒了，则可以把手挡在酒杯上，说声“不用了，谢谢”就可以。这时候，斟酒者就没有必要一再要求斟酒。

中餐里，别人斟酒的时候，你可以回敬以“叩指礼”，特别是自己的身份比主人高的时候，即以右手拇指、食指、中指捏在一起，指尖向下，轻叩几下桌面表示对斟酒者的感谢。

二是什么时候敬酒。敬酒应该在特定的时间进行，并以不影响来宾用餐为首要考虑。

敬酒分为正式敬酒和普通敬酒。正式的敬酒，在宾主入席后、用餐前就可以敬。而普通敬酒，在正式敬酒之后就可以开始了。但要注意应在对方方便的时候，比如他当时没有和其他人敬酒，嘴里没有在咀嚼食物。如果向同一人敬酒，你应该等身份比自己高的人敬过之后再敬。

三是敬酒的顺序。敬酒按什么顺序呢？一般情况下应按年龄大小、职位高低、宾主身份为序。敬酒前，一定要充分考虑好敬酒的顺序，分明主次，避免出现尴尬的情况。即使你分不清职位、身份，也要按统一的顺序敬酒，比如先从自己身边按顺时针方向开始敬酒，或是从左到右、从右到左依次进行敬酒等等。

四是敬酒的举止要求。正式敬酒时，主人要先向大家集体敬酒，并同时说标准的祝酒词。这种祝酒词内容可以稍长一点，但也要在5分钟内讲完。

无论是主人还是来宾，如果是在自己的座位上向集体敬酒，就要求首先站起身来，面含微笑，手拿酒杯，面朝大家。当主人向集体敬酒、说祝酒词的时候，所有人都应该停止用餐或喝酒。主人提议干杯的时候，所有人都要端起酒杯站起来，互相碰一碰。按照国际通行的做法，敬酒不一定要喝干，但即使平时滴酒不沾的人，也要拿起酒杯抿上一口装装样子，以示对主人的尊重。

除了主人可以向集体敬酒，来宾也可以向集体敬酒。来宾的祝酒词可以说得更简短，一两句话就可以。比如：“各位，为了以后我们的合作愉快，干杯！”

当别人向你敬酒的时候，你要手举酒杯到双眼高度，在对方说了祝酒词或“干杯”之后再喝。喝完后，还要手拿酒杯和对方对视一下，这一过程才结束。

在我国大部分地区，特别是东北、内蒙古等北方地区，敬酒的时候往往讲究“端起即干”。在他们看来，这种方式才能表达诚意、敬意。所以，在具体的应对上我们应

注意，如自己酒量欠佳应该事先诚恳说明，不要看似豪爽地端着酒去敬对方，而对方一口干了，你却只是“意思意思”，这往往会引起对方的不快。

另外，对于敬酒的人来说，如果对方确实酒量不济，你就没有必要强求。喝酒的最高境界应该是“喝好”，而不是“喝倒”。

在中餐里还有一个讲究，即主人亲自向你敬酒干杯后，你要回敬主人，和他再干一杯。回敬的时候，要右手拿着杯子，左手托底，和对方同时喝。

干杯的时候，你可以象征性地和对方轻碰一下酒杯，不要用力过猛，非得听到响声不可。出于敬重，你应使自己的酒杯低于对方酒杯。如果和对方相距较远，则可以以酒杯杯底轻碰桌面，表示碰杯。



## 女白领敬酒的五大绝招

在生活中，做公关工作的几乎都是女性，这就说明了女性在做外联工作上有一定的优势。作为一个女人，想劝酒是很容易的，只要你掌握了一定的方法。

### 1.媚一点儿，甜一点儿

身为女人是件幸运的事，做现代社会的女人尤其幸运，而作为一个既甜美又妩媚的女人，简直就是福中之福。当我们拥有这么好的外在天赋，当我们拥有那么富有磁性诱惑力的声音，如果不能把它发挥到极致，岂不是暴殄天物？当一个职场麻辣女郎，就得善用女人的本钱，在酒场上自然也不能浪费了这些属于你的独特资源。漂亮的女人在酒桌上想劝酒，最简单的办法就是，电他，电晕他，电倒他，电晕电倒之后，叫他喝多少就喝多少，这是酒场美眉一个重要的作战方式。

善意提醒：利用此种战术的女性必须客观地估计自己的魅力指数，若是觉得拿不出手，趁早另择他法。

### 2.在酒桌上别逞强

在酒桌上切勿有蚂蚁吃大象的不切实际的想法，否则被放倒的肯定是自己。在这种情况下，最好的方法就是保存实力，不要勤喝酒，而要勤说话、勤劝酒。

此招对那些善饮急酒的人最见效果。有人敬酒便酒来

一口干，再回敬三杯给他。“你喝不喝？不喝就不是男人！”哪个男人受得了这种激将法？只好硬着头皮喝下去。你的劝酒目的就达到了。

善意提醒：酒力较弱的女性最好不要使用此招，这是高手中的高手、强者中的强者使用的无敌劝酒招数，是硬碰硬的抗争、强与强的决斗，只适合酒量很高的女性使用。一般人请勿效仿，否则“非死即伤”。

### 3. 找个酒力弱的人来进攻

在酒桌上，一定要看准形势后主动出击，抓住一个酒量小的人再进行攻击，这时候要杜绝外界一切干扰，其他人敬的酒统统不喝，只把眼光和精力放在目标选手身上，所有代酒的、替酒的、求情的、告饶的只当是隐形人，目标人物不倒下绝不转移视线，下手不能慢，态度不能软，宁愿“错杀”，不要放过。

善意提醒：挑选目标的时候绝对要看清楚再下手，否则遇上扮猪吃老虎的酒场高手，那么倒下的就是自己了，那就是哑巴吃黄连，有苦说不出。

### 4. 不行就“变脸”

当吴侬软语已经不再起作用，当发嗲撒娇撞上冰冷的石头弹回来，就到女性朋友们改换攻势的时候了。你应当腾地站起身来，用纤纤玉手温柔地一拍桌子，既蛮横又娇嗔地问他：“你喝，还是不喝？”此时的眼神既坚定又笑意盈盈，要有高水平者才可流露出的“杀气”，总之有无限种让人有不好的预感的可能性，若还有“顽固分子”坚决抵抗，最好用上力度大一些的感叹语句，最典型的一句话就

是：“你看不起我，是不是？”另外一招就是把酒端到离他嘴只差0.1厘米的地方，用怨念的眼神盯着他，然后用温柔又淡定的语气问：“你还当不当我是朋友？”到最后自然酒到他干，这招对于女性来说可是屡试不爽的。

善意提醒：这招只适用于跟你交情好的朋友，或是心胸比较开阔的人，就算不成，也可以嬉皮笑脸地当成玩笑，无伤大雅。若是遇到一个心眼比针还细的人，生气地拂袖而去或是以后跟你绝交，就适得其反了。

### 5.假装可怜

女性毕竟是弱势群体，如果再表现出楚楚可怜的样子来，想必酒桌上的人都会让几分。开始喝酒的时候，你便要可怜兮兮地跟大家告罪，我真的是不能喝酒的，很抱歉，请原谅。这时最好有一两个同伙在旁客串证明自己确实是酒场菜鸟，喝的时候别人自然会相让。“那好，你喝半杯吧，我喝一杯”，这样来来去去一些回合，高手倒下了，菜鸟还在喝。

善意提醒：这一招适用于不太熟悉或新交的朋友，若是多年老友死党，早看清楚你的底细了，再装可怜就太假了，会被人拆穿的，那样会死得更惨。

## 见缝插针抓住请客时机

请同事喝酒，最重要的是时机。大部分邀请是为了跟同事之间搞好关系，方便在今后的工作中更加得心应手。说实话，真正为了有求于人或者被人求，又或者拿了好处才请客吃饭的机会还是比较少的。大多数情况就是为了沟通感情，增进交流，所以什么理由都无伤大雅，但却要注意把握一个时机，通俗点儿说，就是要大家都有这个时间和心情。

这里的要点，就是同事为何一定要受邀吃你这顿饭。如果你在邀请时直接对对方说，没啥事，就是一起吃个饭，那对方很可能找一个由头拒绝了。俗话说得好，拿人手软，吃人嘴短。人都有自知之明，当这种“明白”被你这种“不明白”所困扰时，那最好的选择就是抱着自己这份明白跟你装不明白，或者直接拒绝。

小丽虽然来公司已经很久了，但同事之间还只是认识，并不是很熟。她总想找个理由请大家吃饭，方便以后在工作上相互照顾，但不知道该找个什么理由比较好。

这天，公司要求临时加班，很多没来得及吃晚饭的同事又匆匆投入到自己的“战斗”中去，加班一直持续到晚上8点钟，大家都饿得不行了。这时候，小丽站起来说道：“大家肚子饿了吧，我请你们吃饭！”由于这句话说得非常及时，大家都很有共鸣地点了点头，或者顺水推舟地接受了邀请。就这样，小丽如愿以偿地请同事们吃了一顿，这



以后，她工作起来更加得心应手了。

事例中，小丽的理由很简单，却正中要点，因为加班的缘故，大家都没吃饭，这时候她提出来请大家吃饭，不管大家怎么想的，本能地都不会太抗拒。

我们平时请同事吃饭，一是要遵循自愿的原则，不能说你不来就是不给我面子，那样即使别人真的不来拂了你的面子，也是你自作自受，说不定背后还会被冠上一个重面子不好说话的“恶名”。二是理由可以小，但却一定要正中要点，不能说人家随随便便就得来吃你这顿饭。人都需要有一个台阶下，如果直接往下跳，说不准是一个坑呢？所以，理由一定要“圆满”。

## 饭局形势不妙，敬酒为上策

在很多情况下，请客吃饭是手段，请人办事才是目的。但是，办事时切忌急功近利，一门心思只想着达己所愿而不顾及饭桌上的气氛。要想在饭桌上更好地成事，就要善于察言观色，不可操之过急，甚至在对方脸色不对、情绪不佳的当口，还只顾着自己的利益，事情就很难办成。

因此，一旦在饭桌上发现对方有不悦之色，就要适可而止，并且迅速做出应变反应，平息对方心中的波澜，缓和现场的气氛。而缓和气氛的最好方式就是敬酒。

小王和小成夫妻俩都是某公司的职员，前段时间经理离职了，经理一职就一直空置着，夫妻俩认为小王已经连续几年是公司的优秀员工了，不论按资历还是能力都是最有希望胜任经理一职的，但过了一个多月，还是没有下文，虽然小王暗示多次，但总经理那边仍然无动于衷。无奈之下，夫妻俩决定请总经理吃饭探听一下虚实，也好就势争取一下。饭桌上，总经理一再地顾左右而言他，对于经理空缺之事绝口不提。小王终于还是沉不住气了，问总经理道：“总经理，张副经理都离职这么久了，现在部门都是由谢秘书兼任，谢秘书一人担两职实在是劳累，这也不是长久之计啊！”总经理笑了笑，说：“这个事嘛，公司领导一直都在开会讨论，可咱们公司优秀的人实在是太多了，所以还得从长计议啊！”“可是，这个按照资格来说……再说，这选谁还不是您总经理一句话的事儿吗？”小王不

假思索地就反驳了总经理的话，总经理一听脸色立马变得阴沉了，但是小成很会看脸色行事，见势不妙，马上说：“哎呀，真是的，你们男人怎么吃饭也离不开公事啊！咱们今天就是吃饭喝酒的，不谈公事啊！来，总经理，我敬你一杯。”听到妻子的暗示，小王立马给总经理倒满了酒，三人碰了一杯，气氛暂时得到了缓和。接下来，夫妻俩和总经理就公司里的一些其他事情交换了意见，并且频频向总经理敬酒。临走，总经理表示这顿饭他吃得很愉快，并感谢小王夫妻俩的款待。有了这次的愉快交流作为铺垫，不管小王最后能不能晋升，总经理应该都会对小王的事多多上心。

因此，请客吃饭、求人办事时，不能只想着自己的事情，一定要学会揣度对方的心理，发现情况不妙应及时敬酒，向对方表达你的尊敬之情，使饭局在轻松、愉悦的气氛中进行，让对方真实地感受到你的诚意。

## 别在老同学面前自作聪明

随着年龄的增长和心智的成熟，我们会慢慢地发现，其实我们最不了解也最难了解的还是自己，而最清楚自己的却是身边的那些人，所以才会有“当局者迷，旁观者清”的说法。而与我们一起吃饭、睡觉、学习等相处了几年的同学，对我们的了解往往会比別人更加清楚一些。

他们对于我们在大学四年期间的性格习惯乃至为人处世都有一个全面的了解，而基于这种基本的了解，往往可以预测出你今后几年能有多大的成就。除非你像诸葛亮一样遇到赏识你的刘备，或者是碰上一个大好的机遇，你的人生从此发生了逆转或是天翻地覆的变化，否则，你走出校门后头几年的改变，往往就在人们的预料之中。

所以，有时候你在同学会上自我标榜这几年你做得有多牛的时候，多注意一下以前在学校里跟你走得比较近的几个人的眼神，看看能不能从中发现一两点不一样的东西。不是怀疑，肯定也不是赞许，或许是不屑，不屑揭穿你那些“牛”事儿背后的不堪和辛酸。

金城是一家电缆公司的老板，这几年凭借前些年积攒起来的人脉和资源，他在这一行做的风生水起，以至于以前许多对他这个公司不了解的买家都回过头来买他的产品。

有一次，金城跟一个大客户谈生意，其间遇到了自己大学时的一个同学王明，正当他要上前热情地打招呼时，



客户很随意地把一串钥匙丢给王明，并嘱咐他在外面车上等。王明显然没认出金城，他拿了钥匙就匆匆离开了。金城跟那客户坐下谈妥了生意后，才装作不经意地问了下刚才那个人。

客户只淡淡地道：“哦，你说小王啊，人聪明，不过我们大老板不喜欢他，原本他很有机会升迁的，不过估计今后都没戏了。”金城忙问：“为什么？”客户笑笑道：“没什么，有点儿不会说话。”金城“哦”了声没再说什么，因为大学期间，他就对王明这人有一定的了解。

过了段时间，金城接到大学同学聚会的邀请通知，金城很乐意参加，为了照顾某些发展不如意的老同学的心理感受，就特意打车过去。到了聚会地点后，他看到门外停了一排名车，奥迪、奔驰什么都有，金城不禁摇头苦笑，看来今天自己是最“不如意”的一位了。

宴会开始了，主持者介绍他们这些同学的近况，说到王明时还特意强调了他在某知名外企上班，说得其他同学都是一阵艳羡，纷纷要求王明介绍一些自己这些年的成功经验。王明很不客气地走上台，大大咧咧地“畅所欲言”了一番。说完了还不忘加了句：“今天来路上堵车，否则早来替大家安排一下，保准大家吃好喝好玩好！”

而金城则在下面笑而不语，宴会上他也很少说话，大家都忙着跟王明攀谈，以至于大家都忘了某个角落里还潜伏着这些同学中第一个真正的千万富翁。

## 请好陪客也能事半功倍

常言道，陪客容易请客难，却不知陪客实际上更难。

主客之间，一旦有了邀约之举，便落进了常规的套路中，做客的优哉游哉当甩手掌柜，一副有饭吃来好自在的模样。主人家则是心急火燎，手忙脚乱瞎折腾，既怕客人来晚了，又怕把客人得罪了。早来晚来总是要来的，怪不得罪哪是你能预料的？只不过做东的硬是干着急，其实关键在陪客的艺术上。

有人会说，陪客人聊天吃饭还不简单？说起来是简单，但要真正陪好，并不是一件容易的事。

当陪客有讲究，像打排球的“二传手”。既然做了陪客，你就得把功夫拿出来，明白是怎么一回事。一般来说，对于主人请客的目的，坐陪时何时插哪句话，搭哪句腔，怎样引出正题，你都得心中有数。要做到滴水不漏、严丝合缝，少不了把客人的身份、家庭、性格、爱好，甚至烟瘾酒量等底细研究一番，如同准备一场“鸿门宴”。

客人到来，陪客便要天上地下、国际国内、家里家外等找共同话题，顺水推舟地没话找话说。到开吃的时候，你就得尽力使客人把酒往自己肚子里倒。

如果客人是大人物，你说的每句话都要小心谨慎。有这么一段轶事：

山东青州府的刘翰林有一子叫刘青。刘青自幼和东庄户部尚书之女定了亲，两家都是官宦人家。后来，刘青考了状元，要去拜望岳父。岳父得知以后，想找个有学识的人来陪女婿。思来想去，便找了北庄上的秀才来坐陪。这天刘状元来到岳父家，秀才正在客厅恭候，一见状元来到，慌忙出迎。接到客厅，宾主分别落座。佣人送上茶，秀才起身为状元倒茶。刘状元这时打量了秀才一眼，见其穿戴相貌很不起眼，就有些看不起，说道：“有水念作清，无水还念青，清字去了水，添心变为情，不看僧面看佛面，不为鱼情为水情。”秀才听了，知道刘状元看不起自己，故意作诗奚落，于是随口答道：“有水成为溪，无水还念奚，去了溪边水，添鸟变为鸡，得势狸猫胜如虎，落魄凤凰不如鸡。”户部尚书一听这两人谈崩了，忙解围说：“有水是个湘，无水还念相，湘边去了水，添雨变为霜，各人自扫门前雪，莫管他人瓦上霜。”

从这段话我们可以看出，陪客也要讲门道、看对象。陪大人物，特别是陪艺术细胞多的领导，一般人都会十分紧张，一举一动生怕有什么差错，但也不要卑躬屈膝，要学会附庸风雅。比如，客人不发话，你就不要也不能轻易说话，因为你说的话，很可能不对客人的胃口。如果大人物健谈，你必须做洗耳恭听状，不停地点头，嘴里念念有词。如果大人物肚里有些学问，而你读书少，便不要傻乎乎地频频点头，不要与之对话，否则他会露出鄙夷的眼神。如果大人物不善言谈，你作为陪客，决不能让现场的气氛冷下来，如果冷场了，就要搜肠刮肚找出大人物喜欢的话题来，让客人尽兴，即便话不投机也要说。

陪客就是主客之间的纽带和桥梁，有了这个转运站，还怕“货物”运不出去？

## 第五章 说好祝酒词，办事开个好彩头

### 酒局上如何说好致辞

好酒当然要有好的致辞相衬托，整个宴会气氛才会热烈而圆满。在宴会上如何说话，才能把你的热情和友善传达给在场的每一位呢？这就需要我们掌握各种致辞的方法和技巧了。

在宴请场合，与会者发表致辞，有些是即兴的，有些是事先有所准备的。可是，无论何种致辞，说话人都是为了达到一定的目的。每种致辞根据不同的特定场合，各有其特定目的和表达方式。

比如，欢迎辞、欢送辞和祝酒词应当热情洋溢、语言明快、词句精练、全文紧凑。如果你的言辞里流露出朴实的感情，就一定可以增进宾主之间的友谊，从而为自己树立一个良好的形象。这类致辞常由“引言”“正文”和“结语”三部分组成。

“引言”部分首先对远道而来的贵宾表示欢迎和感谢。“正文”部分根据特定情况，或介绍对方来访的原因、事情的安排，或赞扬对方的才华、功绩，或强调宾主双方的关系，等等。“结语”部分是再度表示欢迎或祝愿之类的言



辞。

下面是我们在宴会中经常用到的几种致辞：

### 1. 贺庆致辞

贺庆活动中，通常先致宾辞，表示祝贺与勉励；再致主辞，表示感谢与“百尺竿头，更进一步”的决心。有时，也可倒过来，譬如在庆贺宴会上，往往先由主人致祝酒词，而后再由宾客致答谢词。贺词宜热烈而有分寸，祝酒词须简练而不含糊，答谢词要情意真挚、朴实动人、不说套话。

### 2. 婚丧致辞

婚丧致辞时，气氛迥然不同。祝贺新婚，宾辞可突出婚姻之美满，并祝愿新婚夫妇相亲相爱、白头偕老。语词可幽默俏皮一些，以增添欢乐气氛，但不要失之庸俗油滑。主辞则要表达谢意、赞扬友情，由衷而出，落落大方。丧事上，宾辞可深情缅怀死者，激励后人；主辞于答谢之外，要让人看到从悲痛中振作精神的姿态。

### 3. 联谊致辞

联谊活动的目的在于融洽感情，增进彼此之间的友谊。除了事先已经有安排的情况外，双方都应该争取先行致辞，以示主动。主辞、宾辞要分别为客人的光临与主人的盛情款待表示荣幸或感谢。同时，主宾双方都要畅叙友谊，展望未来更密切的合作，祝贺联谊活动圆满成功和与会者健康快乐。联谊致辞要有鼓动性，语言或庄或谐，但“庄”不可说教，“谐”不可无聊，都以“雅俗共赏”为标准。

## 第五章 说好祝酒词，办事开个... 141/330

致辞是一种公开的表白，你既有表现口才的机会，也有暴露弱点的可能。所以，就是即兴致辞，也要尽量细拟腹稿。致辞时，神态要自然，落落大方，不能扭扭捏捏，也不要故意卖弄。

## 巧借菜肴，出口成章祝酒词

好酒要有好说辞，别人才会对你的祝酒欣然接受。那么，在祝酒时，怎样巧妙地为自己找一些说辞呢？其实，答案就在餐桌上——菜肴。

### 1.以鸡肉类菜肴为题

如果你是这场酒宴的东道主，餐桌上有一盘当地的香酥鸡，外焦里嫩，远近闻名，你就可以以幽默动人的风格进行祝酒。

各位朋友：

为了表达我对各位贵宾的欢迎之情，我们用地方名酒“北大仓酒”佐餐，又专门请本市最有名的“四海迎宾大酒楼”的师傅给大家精心制作了远近闻名的香酥鸡。吃香酥鸡不仅仅是因为它色、香、味俱佳，更是因为香酥鸡能带来吉祥如意。你们看，吃鸡头，一鸣惊人；吃鸡脖，承上启下；吃鸡背，不负众望；吃鸡胸，胸有成竹；吃鸡腿，脚踏实地；吃鸡爪，步步登高；吃鸡翅，展翅高飞！

来，请大家共同举杯——为香酥鸡带给我们的祝福和乐趣，为我们的合作顺利，干杯！

### 2.以鱼类菜肴为题

餐桌上的鱼也可以成为祝酒的题材，以鱼的各个部位

祝酒，依然新颖别致，幽默动人。

各位来宾：

镜泊湖鱼宴，远近闻名。有朋自远方来，我十分高兴。我们很荣幸能为张董事长及各位嘉宾献上鱼宴，不仅仅因为这是独具特色的美味佳肴，更因为鱼能表达我们的深深情意。

无论我们以什么样的方式招待各位，都不能全部表达我们对各位来宾的感情。而鱼宴能为来宾们祝福，我们之间合作的项目财源有余；我们的合作潜力有余；我们的合营前景有余！

你们看，这条镜泊湖鲫鱼深刻表达了我们的祝福的全部心意：吃鱼头，独占鳌头；吃鱼鳃，充满灵气；吃鱼眼，珠玉满目；吃鱼骨，中流砥柱；吃鱼腹，推心置腹；吃鱼背，备感亲密；吃鱼子，财智无穷！

让我们大家共同举杯——为我们的友谊，为我们的合作，就像这鱼宴给我们带来的连年有余、事事如意一样，干杯！

如果是几个友人小酌，用鱼的部位祝酒，则显诙谐幽默，让气氛更为轻松愉快。

### 3.以烤鸭为题

如果你作为一位来宾在全聚德就餐喝酒，那么，一定不要忽略以烤鸭为题材进行祝酒。以食鸭引申，风格别致，幽默动人。



尊敬的李董事长、各位新老朋友：

我们十分感谢李董事长和各位朋友的盛情款待。正像李董事长刚刚说的那样，我们今天下午的会谈十分成功，这不仅仅是双方达成了初步的意向，而且我们大家的感情进一步加深，双方谈得十分融洽。

现在各位又用闻名中外的全聚德烤鸭来款待我们，在感激之余，我也以这名贵的烤鸭向李董事长及各位朋友表达深深的谢意和良好祝愿。

吃烤鸭能使人在事业上急流勇进，劈波斩浪。吃鸭头，独占鳌头，神采飞扬；吃鸭脑，才思敏捷，过目不忘；吃鸭眼，满目生辉，视野宽广；吃鸭脖，曲颈高歌，引吭向上；吃鸭胸，成竹在胸，金玉满堂；吃鸭背，备感亲切，美味难忘；吃荷叶饼裹鸭肉，合作成功，青云直上；吃鸭腿，健康有力，身强体壮；吃鸭掌，红掌清波，事事顺畅；吃鸭翅，展翅高飞，前程无量；吃鸭尾，定能康健，福寿绵长！

让我们大家共同举杯——为感谢李董事长和各位朋友的盛情款待，也为我们的合作圆满成功，还为吃烤鸭给我们大家带来的祝福、吉祥，干杯！

其实，只要你足够细心，就会找到精彩的祝酒题材，让宾客们为你的祝酒词拍案叫绝。

## 酒香词美，好酒还需好词劝

在商务宴会上通常要讲一些祝愿、祝福的话，劝酒词往往是酒宴上必不可少的一项内容。劝酒词一般是在饮第一杯酒之前说的，因此要短小精悍，千万不能过于啰唆。因为大家举杯时，正情绪高昂，要是你啰唆半天，热乎劲儿就冷了。

### 1.围绕一个主题

一旦开始劝酒，就不要离题，要沿着一个主题，保持一个完整的结构，逐步趋向一个明快、自信的邀请，让每个人都举起酒杯，还要把你所祝愿的那个人（或那些人）的名字准确无误地牢牢记在脑子里。你的主题可以着眼于被祝愿人的成就或品质、一件事情的重要意义、伙伴们的乐事、个人的成长或集体工作的益处等等。无论说什么，都要和当时的场合相适应。

例如，在公司50周年年庆宴会上，公司负责人可以说：“此时此刻，我从心里感谢诸位光临，我极为留恋过去的时光，因为有那么多我们一起携手并进的美好回忆，但愿今后的岁月也一如既往。来吧，让我们举杯，彼此赠送一个美好的祝愿。”

### 2.尽可能地表现出文采

适当地引用诗词、典故，语言幽默，能使讲话更有感染力。1984年，缅甸总统吴山友访问上海，市长在劝酒

词中引用了陈毅元帅《致缅甸友人》的诗句：“我住江之头，君住江之尾，彼此情无限，共饮一江水。”大家都知道中缅一江之隔，两岸人民共饮一江水。话语亲切，表达了中缅两国人民之间的情谊，外宾十分高兴。商务宴请时的劝酒词，也应添加一些文化性的辞藻，渲染彼此的深厚情谊。

### 3.适时进行联想

在劝酒时如能就地取材进行联想，就会有出乎意料的好效果，使人产生许多美好的想象，从而达到使人愉悦、令人振奋的目的。例如，你端起席间一杯矿泉水，在不同情况下可以引起不同的联想，运用不同的语词。

在答谢客户的聚会上你可以说：“俗话说，如鱼得水，看见这杯矿泉水，使我想起我们的友谊。鱼儿离不开水啊，正因为有了深厚的友谊，才使我们顺利地在这艰苦的生活中成长起来。现在我们又建立了更紧密的合作，更是如鱼得水。相信今后我们的友谊将会与日俱增。我建议为友谊干杯！”

### 4.真诚地赞美对方

人对于赞美的抵抗力往往是微弱的，特别是在酒桌上，热闹的气氛使得人的虚荣心很容易膨胀起来，而虚荣心一膨胀，人就免不了会有一些超出常规的“豪壮之举”。

### 5.强调宴请的特殊意义

劝酒者在劝酒时不妨多强调一下宴请的特殊性，比如场合的重要性、特殊性，指出它对于对方的价值与意义，

这样既能激发对方的喜悦感、幸福感、荣誉感，又使对方碍于特定的场合而不得不愉快地再饮一杯，还使得劝酒变为两人之间独特的情感交流方式。

## 6.用反语激将

人都有自尊心，为了维护自尊心，人有时很容易打破常规做出某种强硬之举。在酒桌上也是一样，如果能恰到好处地使用反语刺激对方的自尊，使其认识到不喝这杯酒将会多么损害自己的尊严，那么对方就会“喝”出去了，逞一回英雄。

## 7.采用以退为进的方法

对于某些酒量委实有限的人，特别是女士，过分勉强显然是不太好的，可以在饮酒量上做些让步，自己喝一杯，别人喝半杯，或改喝啤酒，以此来说服对方。

好酒还需好词劝。饮酒也是文化，尽管是在商务宴会这种相互角逐的场合，主客之间也可以谈谈生活，交流思想，呈现融洽亲切、高雅欢快的场面。



## 最佳祝酒词要做到“随机应变”

我们很多时候要根据宴会的性质，以及在酒宴上为何人、何事祝酒与对方的饮酒习惯等，说出适合时宜的祝酒词，尽量使祝酒词不失高雅又有针对性。

当你在毫无准备的时候被大家推举出来祝酒，很容易让人感到紧张。这时最好的解决办法就是用自嘲的语气说出你的真实感受。其实懂得自嘲的人才是最聪明的人。如果你说“别说，我这一点儿心理准备没有，还挺紧张，呵呵”，大家听了会觉得你很真诚。其实，祝酒词用不着太长，如果你在毫无准备的情况下被叫起来致祝酒词，你完全可以说一些简单的话摆脱困境。

如果你想在突发情况下表现得有风度、有口才，就要在平时多准备一些关于喝酒的笑话和典故，这样，在酒桌上才会有“料”可下。甚至你可以有意识地增加一些回忆、赞美以及相关的故事，只要合时宜，也会起到很好的效果。这里的“时宜”具体地说：如果是老朋友聚会，幽默感极少就会显得不合时宜，在婚礼上的祝酒词就应该侧重于情感方面，向退休员工表达敬意的祝酒词则应当侧重于怀旧，等等。

一般在请客吃饭喝酒的时候，致祝酒词的优先权就落在男主人或女主人身上。如果没有人祝酒，气氛显得很尴尬的时候，客人可以提议向主人祝酒。这样的情况，只要说的祝酒词合时宜就不会显得突兀。还有一种情况就是，

## 最佳祝酒词要做到“随机应变” 149/330

当有一位主人已经祝酒后，客人就可以祝酒了。

在比较正式的场合，通常会有一位司仪，如果没有，主办方负责人或领导会在就餐结束、开始发言前，致必要的祝酒词。在非正式的场合，可以在葡萄酒和香槟酒上来之后就提议祝酒。祝酒者并不需要把酒杯里的酒喝干，每次小啜一口比较合适。

在酒场上，不会喝酒的男人或是女士都会用饮料或茶水代酒，很多人认为既然手里的不是酒，就可以不说祝酒词、不敬酒了，甚至可以拒绝别人的敬酒。事实上，当酒传递过来时，你当然可以拒绝，但一定要在祝酒时举起装着饮料的高脚杯。记住，不管你的酒杯中装的是什么，你都应该站起来，加入到这项活动中，至少不应该失礼地坐在座位上，或是拒绝别人的敬酒。

## 第六章 拒酒不得罪人，有招才能 千杯不醉

### 动之以情的拒酒妙招

有时候在酒桌上，当东道主端起酒杯时，尽管他才和你认识几分钟，但也会让你感受到一种相识多年的深情厚谊：“看着你就投缘，想着你就留恋，你喝下这杯酒，人生目标就能实现。”一杯酒承担着这样重的责任，你怎能推辞呢？能不喝吗？

以情劝酒可以发生在礼仪敬酒之后的中场，也可以在宴会的任何阶段。在酒宴的高潮中，“杯杯酒，表深情”，让你想推也推不掉。这种敬酒要想不伤感情、不失礼仪、不影响气氛地推掉是十分困难的，大多只能采取以情拒酒的办法。

如果说以身体为由推辞敬酒是晓之以理，那么，还有一种动之以情的方法可用来拒酒。如果东道主敬酒时已经满含深情，那么，回答敬酒词时应该尊重对方，给足面子，同样以真情还之，即所谓以情抵情。

在一场招待酒会上，市领导班子成员和下属相关部门领导频频举杯，让酒量不佳的客人欲逃无门。此时，来宾中的一位客人起身向大家敬酒：尊敬的各位领导、各位朋

## 第六章 拒酒不得罪人，有招才... 151/330

友，我和你们一样，以这杯酒向大家表达一下我们的敬意和感激之情。但是刚才酒饮得过急了，为了给大家一个稍作休息的机会，我给大家背一段现代人改写的饮酒小令——《江城子》以博一笑，同时作为祝酒词。

盛宴举杯都祝酒，酒含情，杯难收；还欲举杯，深情江水流。倾觞前辈今日事，真情在，何须酒！真情不会为酒留，情悠悠，水为酒；满盛深情，肠胃难容酒。美酒真情不等量，栽真情，几多酒！

“请大家共同举杯，为我们合作的真情常在，为我们不论喝多少酒，但酒所能承载的真情厚谊永驻我们心头，为我们合作成功，干杯！”

宾主听着这饱含哲理的词句和热情得体的祝酒词，不得不共同举杯，以情拼酒的气氛也烟消云散了。

可见，最好的拒酒词是融入了深情并以情动人的。但是，如果在酒宴上别人对你说：“为朋友不能两肋插刀，还不能两肋插酒瓶吗？”这番浓情厚谊的话总让人难以拒酒。可是要是喝了下去，又会让自己受罪，甚至免不了受损失，真是左右为难。

在一个商务宴会上，东道主代表饱含深情频频举杯，让人难以推却。这时，来宾中一位先生举杯回敬道：“各位朋友，你们端起的不是酒杯，酒杯怎么能包容所有的深情？你们多次举杯也不足以表达你们的心意。我真的想饮尽千杯酒，融进万般情。既然千杯酒才能表达我们的万般情，那么，一杯酒与一千杯酒之间，如果用感情的度来衡量，只能越少越能让人记住这份感情。如果我喝醉了，那



## 第六章 拒酒不得罪人，有招才... 152/330

么，可能连刚刚结识的朋友的姓名都记不住了，那怎么能算是记下了这深厚的情谊呢？为此，我用一杯酒回敬大家，因为我知道对真朋友敬酒是只喝微醉，与对手喝酒才拼量斗狠。你们之所以向我们频频敬酒，是怕我们喝不到微醉那个境界。我的杯子里是咱们当地产的矿泉水，清澈甘甜，它同样有酒一般只可意会、不可言传的意味。请大家共同举杯，为我们拥有水一样的柔情连绵不断，干杯！”

中国人是讲究情谊的，既然能在同一场宴会中共饮，自然是有一定交情的，所以在拒酒时采用动之以情的办法，定能获取别人的理解，从而避免醉酒伤身或误事。

## 确实喝不了，拒绝也得讲方法

当实在不能喝或者不想喝时，我们要学会聪明地说不，而且一定要在最适当的时候拒酒，否则受伤的就是你自己，还让人看了你的笑话。但是在拒酒时，我们又不能太生硬、太直接，以免让劝酒者扫兴。

古代有一个故事，讲的是晋人石崇，他每次宴客，都要家中的美婢来倒酒，客人如果不一饮而尽，石崇立刻让人把倒酒的美婢拉出去杀了。

这天，丞相王导和大将军王敦到石崇家做客，王导一向不会喝酒，因为石崇有此家规，他只好勉强干杯了，于是喝得大醉，头晕又眼花；但是轮到王敦喝时，王敦却坚持不喝。石崇怒了，连杀了三名婢女，王敦还是不动声色、不肯举杯。

王导责怪王敦太过分了，王敦却说：“他杀他家里的人，干你我何事呢？”

看王敦的这种拒酒方法，是不是很有气魄呢？对方就是杀人，我也不喝，坚决不喝。当然，我们不能像他这样决绝，毕竟总得喝一点儿，现代社会也不会出现你不喝人家就杀掉家人的事情。拒酒的办法有很多，我们要随机应变，“兵来将挡”。要知道，在中国的酒文化中，既有精彩的劝酒词，同时也有效果显著的拒酒词。

我们可以没有酒量，但是凭借自己的机智和口才，也

## 确实喝不了，拒绝也得讲方法 154/330

可以在交际场上应对周旋，在酒场上游刃有余。比如下面这些拒酒的办法，我们就可以参考采用。

### 1.“只要感情好，能喝多少喝多少。”

这是最常见的一种拒酒词，明白无误地告诉对方，感情和酒量没有多大关系，我不希望咱们之间的情谊掺和那么多的水分。虽然我只能喝一点儿，但这一点儿却代表咱们的关系丝毫不一般。因为点点滴滴都是情。

### 2.“只要感情到了位，不喝也会醉。”

咱们的关系已经不一般了，早就不需要用酒来证明了，就算我不喝，也无法抹去咱们之间的情谊。所以，您就不用劝了。

### 3.“只要感情有，喝什么都是酒。”

如果你确实不能沾酒，就不妨用这种拒酒词来说服对方，以饮料或茶水代酒。假如他是那种值得交的人，一定会理解你的。假如他寸步不让，那你跟这种人结交，其实也没什么意思。

### 4.“感情浅，哪怕喝大碗；感情深，哪怕舔一舔！”

有些劝酒的人很不地道，他们会这样说：“你不喝这杯酒，一定嫌我长得丑，嫌我不够朋友。”再比如：“感情深，一口吞；感情浅，舔一舔。”这些人把劝酒当作最大的目标，就想灌醉你。这时，你可以“以牙还牙”，告诉他，感情的深浅和喝酒的多少是不成正比的，两者之间没有联系。

## 确实喝不了，拒绝也得讲方法 155/330

5.“为了不伤感情，我喝；为了不伤身体，我喝一点儿。”

客人劝你：“喝！感情铁，喝出血！宁伤身体，不伤感情。”这是不理性的表现，你可以这样回答：“我们要理性喝酒。‘留一半清醒，留一半醉，至少梦里有你伴随’，我是身体和感情都不愿受伤害的人。没有身体哪能体现感情呢？为了不伤感情，我喝；为了不伤身体，我喝一点儿。”

6.“在这开心一刻，让我们来做选择题吧！”

我们只要思路打开一些，拒酒的办法就来了。有人要借酒表达对你的情和意，你便可说：“开心一刻是可以做选择题的。表达情和意，可以：A.拥抱；B.拉手；C.喝酒。任选一项。我敬你，就让你选；你敬我，应该让我选。现在，我选择‘A.拥抱’，好吗？”



## 可以拒酒，但不能得罪人

最低层次的拒酒是找客观理由，大多用于自己被逼得没有办法了，明知可信度有限，即使很勉强也要找个理由。有人归纳了酒场上拒酒的理由，无外乎以下几种：

“昨天喝多了现在还难受，再喝非‘现场表演’不可。”

“身体有病正在吃药，医生不让喝酒。”

“这两天感冒输液……”（并挽起袖子给大家看针眼）

“开车来的，喝酒让警察逮着不得了。”

“老婆不让喝酒，喝酒回家非打架不可。”

“喝酒后身体过敏，不信看脸，已经红了。”

这些都是司空见惯的俗套，没有一点儿新鲜感，明眼人一看一听就知道怎么回事。用软招的关键点在于不表白、不央求、不对抗，而是一门心思地打时间差。

1.晚来。等别人喝出状态才到场，顺其自然地躲过前几巡酒，再低调些、真诚点儿，也许就能被别人放过去。

2.早走。这叫作“喝不了就跑”。你可以找特别妥当的理由提前退场，一定说得与真事一样，或者借口上洗手间，尿遁后不复还。但此招需慎用，因为毕竟半途不打招呼退场会让人觉得很不受尊重。

3.出去瞎转悠。这种人往往不会死坐在酒场，屁股下面长了刺似的，隔三岔五地到外边转圈儿。他们其实并没有什么具体的事，就是为了躲避几杯酒，省去直接拒酒的麻烦。

4.实在不行打电话。这电话打起来没完没了，别人不好意思打断通话，也就顺水推舟地少敬酒。

当然还有第五个绝招，那就是干脆装醉，稍微懂点儿事的人也就不向你劝酒了。

## 就像酒场高手那样去拒酒

在你身边一定不乏酒场上的高手，他们在酒桌上向来都是临危不惧，就算是连环式的应酬，也能应付自如。你羡慕这样的人吗？如果你想成为这样的人，就要经过以下修炼：

### 1.练好你的嘴皮子

在酒场应酬中，如果你多耍嘴皮子，一张嘴嬉笑怒骂，就能很轻易地把敬来的酒挡回去，还不得罪人。例如，一位男士给一位女士敬酒，这位女士用手挡住自己的杯子，笑着嗔骂道：“我真不能再喝了，谢谢，谢谢！哪有你这样的啊，就想把我灌醉是不？看哪天见到你老婆我不告状的……”男士听到这样的话，一般就不会再去强求女士喝酒了。

### 2.学会转移话题

转移话题也就是“危险转嫁法”，就是眼看酒挡不住时，把敬酒人的注意力转移到在座的另一个人身上。成功的话就能侥幸逃一杯，不成功就只能喝了，搞不好还会得罪了被你转嫁的人。因此，这种方式还是看好情况，依据自己和被转嫁人的关系亲密程度来用。

### 3.多吃菜，少喝酒

在酒桌上，有的人会在吃菜过程中不知不觉喝掉自己

杯里的酒，到别人敬酒的时候自己已经喝多了。聪明的人会把杯子里的酒留在别人敬酒的时候再喝，而不是边吃饭边解渴。为了不这样“自己跟自己喝酒”，应让服务生留着茶盅不撤掉，否则，喝酒的力气没有花在刀刃上就亏大了。

#### 4.喝酒就带上你的“挡箭牌”

在参加酒宴之前寻找一个善于周旋的挡酒助手，尤其对一些领导来说，这点非常重要。必要的时候还要安排正副“挡酒手”。

#### 5.绝对避免空腹饮酒

有些人很没心计，上了酒桌不吃东西就开始喝，这样的结果只能是刚喝几杯就醉倒了。酒场高手一般在酒宴开始的时候先闷头吃东西，吃得差不多了，再“来劲儿”，这样做远比那些上来就喝的人厉害得多。记住，一定要在喝酒前多吃含油脂的食物，如肥肉、蹄髈等。

#### 6.别聪明反被聪明误

有些人自以为很聪明，看自己喝不下的时候就偷偷地往白酒里掺雪碧，往啤酒里掺可乐，岂不知这样做会醉得更快。所以，既然你是个经常有应酬的人，就要让自己懂点儿饮酒常识，不要将汽水或苏打水掺入酒中以冲淡酒精浓度，这样做会适得其反。

#### 7.懂一些解酒之法

一般情况下，酒桌上喝醉酒是不可避免的事。如果不



懂一点儿解酒方法，很可能会弄得很难堪。饮用高汤，尤以萝卜丝炖鱼汤最能发挥解酒功效。喝酒时，多吃乳酪、蛋、肉类等高蛋白质食物，因为这些食物会有助于酒精的挥发。

## 8. 一定要学会装

酒桌上，如果你不想上来就被灌醉，就一定要遵循一个原则：头脑要清醒，表面上装傻、装醉。即使你能喝一斤，也要告诉大家你只能喝半斤。任何一次敬酒都要挡，第一种方法是让对方在自己面前的杯子里稍许斟一些酒，然后轻轻以手推开酒瓶。第二种方法是当敬酒者向自己的酒杯里斟酒时，用手轻轻敲击酒杯的边缘，这种做法的含义就是“我不喝酒，谢谢”。

## 反客为主，借机来拒酒

在酒桌上，让对方占据主动绝对是一件很郁闷的事情，人家让你喝多少你就得喝多少。这时拒酒的关键就是，一定要找回属于你的主动权，让对方无法再继续拼、劝下去。

一次，两伙人一块儿去喝酒，双方之前因为一些事情闹得很不愉快，都想在这次酒宴上“报仇雪恨”。甲方为了制造“气氛”，不断借机向乙方祝酒。当上来“清烩贡菜发菜”时，他们就提议：“为我们能共同‘恭喜发财’干杯！”当上来双色鱼头时，服务员在他们的暗示下，早已把鱼头对着主宾。甲方提议：“吃了鱼头就会独占鳌头啊。独饮一杯。”乙方觉得说得很有道理，就只得硬着头皮往嘴里灌。

接下来，每次没等乙方说话，甲方就已经为每一道菜都想好了祝酒词。由于乙方没有太多的准备，所以根本无力还击，在每一道菜上来后都在无奈的情况下一连喝好几杯酒。正当他们都有点儿喝不下去的时候，服务员又上来了高汤小饺，只见清淡的汤水中洋溢着香气，里面是包得十分精美的小饺子，晶莹剔透很是诱人，但是乙方可不觉得这是一件好事，他们看着那些美味的小饺子，已经心生恐惧了。

正如他们所想的那样，只见甲方中的一位又站起来说道：“这道‘十全十美富贵汤饺’象征着我们的美好前景。清香的饺汤是洋溢的盛情，绿色的菠菜是充满生命力的象

征，红色的菜丝是联结友谊的红缨，清亮的粉丝是友情的结晶。精美的小饺，把一切美好的祝福统统包容。让我们共同举杯，为这份完满的祝福，干杯！”这时的乙方宾客已是无论如何也无法喝下去了，再说对方上饺子都能祝酒，那等一下再上什么地方特色的主食还不得都接着喝酒？心悸之余，正要举杯把酒当药往下咽的时候，乙方的一位站了起来，慢慢说道：“美味的小饺加高汤，红绿青紫寓意长，福禄寿喜全包容，十万祝福不倾觞。但是大家知道吗？据我的浅见，在吃高汤小饺的时候是不能喝酒的，不然，饺子不仅会被酒冲淡了美味，而且也不符合人们首创高汤小饺时祝福的原意。所以，我提议，我们应该都喝一点儿汤，品一只小饺，才能把饺子里的祝福全意领会。”

甲方虽然知道乙方是想拒绝喝这杯酒，但是出于好奇心也想听个究竟。乙方的这位宾客在品了一小勺汤，吃了一个小饺后说：“大家知道吗？其实这高汤小饺在清朝光绪年间就已经出现了。那时，慈禧太后因八国联军进北京逃出京城，一天，她逃到了一个小镇，镇里没有像样的饭店，只找到了一家当地最好的饺子馆。那小饭馆只经营饺子和一些酱卤小菜，一阵忙乱之后，老板娘亲自端了上去。李莲英一看，忙了半天只上来一碗汤，里面只有几个小饺子，他怕慈禧不高兴，就先问道：‘大胆刁民，竟敢拿一碗破汤来搪塞老佛爷！’那老板娘说：‘这鲜美的配菜，选的是五种颜色，乃是五行俱全，必能吉祥。用了鸡丝意味着吉（鸡）多凶（胸）少，那些绿色是兴盛之色，象征着老佛爷长寿不老。饺子里包的是各种菜肴，是希望老佛爷福、禄、寿、喜、吉祥如意都能保全。因为店里没有好酒，不敢给老佛爷上酒，但是吃了高汤小饺就不能轻伤（倾觞），恳请老佛爷吃这道汤菜时不要喝酒……’老佛爷

听了她的话十分开心，不但没有怪罪于她，还给了她赏钱，自此，这高汤小饺就成了名饺了。”

这时候大家都明白他为什么说吃饺子的时候不能喝酒了，他的用意在于让大家也在吃高汤小饺时“不倾觞”、不饮酒。甲方听了乙方这位宾客的故事很是叹服，自觉再继续以菜劝酒有点儿不合时宜了，于是作罢。



## 学会挡酒词，杯酒也尽欢

在举行商务宴会时少不了这类场面：大家都乘兴举杯而饮。每个人的酒量都有一定限度，如能喝得适量自然是有益无害，但面对对方的盛情相劝，被劝酒者还是需要学会巧妙地拒绝，学会一些挡酒词，成功拒酒，使自己免受肠胃之苦，而且也不会让对方觉得你不给面子，更不至于伤了和气、坏了事情。

下面，我们主要介绍四种挡酒词，巧妙拒酒。

### 1.把身体健康作为挡箭牌

喝酒是为了交流情感，也是为了身心的愉悦。为了喝酒而喝酒，以致折腾了身体、损害了健康，这是谁都不愿意看到的。因此，我们可以以身体不舒服或是患有某种忌酒的疾病（如肝脏不好、高血压、心脏病等）为由拒绝别人的劝酒，这样对方无论如何也不好再强求了。

### 2.提及过度喝酒后果

作为被动者，当喝到酒量的一半有余时，应向东道主或劝酒者说明情况。例如：“感谢你对我的一片盛情，我原本只有三两酒量，今天因喝得格外称心，多贪了几杯，再喝就‘不对劲儿’了，还望你能体谅。”如此推托以后，就再也不要喝了。这种实实在在地说明后果和隐患的拒酒术，只要劝酒者明白“乐极生悲”的道理，就会见好就收。

### 3.以家人不同意为由

一般来说，以爱人的禁止为由拒酒往往容易让对方觉得你在找借口推托，这是因为他想象不到这个问题对你有多么严重。因此，你必须在拒酒时讲得真实生动，把自己不听“禁令”的后果展示一番，让对方感到让你喝酒真的是等于害了你，那他也会停止劝酒了。可以说，把理由讲得真实可信是使用此方式拒酒的关键之处。你可以说：“我爱人一闻我满口酒气就和我翻脸。我不骗你，所以如果你是真为我着想，那我们就以茶代酒吧。”这样，对方也就无话可说了。

### 4.挑对方劝酒语中的毛病

对方劝我方喝酒总得找个理由，而这理由有时是靠不住的。特别是一些并不太高明的劝酒者，其劝酒语中往往会有不少漏洞可抓。应该抓住这些漏洞，分析其中道理，然后证明应该喝酒的不是我方而是对方，或者是其他人，总之到最后不了了之。只要这漏洞抓得准，分析得又有理有据，那么对方就会无话可说，只好放弃这位难对付的“工作对象”。

学会了以上四个拒酒术，你也就免除了酒精对你身体的深入荼毒，顺利达到“杯酒也尽欢”的境界，完成了一次宾主尽欢的商务宴请。

## 宴席“不倒翁”，练就拒酒高招

参加宴会时，酒量不大的人面对别人一再劝酒的盛情往往十分尴尬，不喝显得失礼，喝下去又伤身，真是左右为难。所以，修炼拒酒的基本功在日常交际中是十分必要的。下面教你几招，可以让你轻松成为宴席上的“不倒翁”。

### 1.偷工减料法

在酒宴开始前，可以准备半碗水或者一块湿毛巾。如果可以，就喝到嘴里先不要下咽，可以以喝水为由，趁人不注意把酒吐到碗里，或者以擦嘴为由，把酒吐在毛巾上。这招可以让你少喝许多。抑或趁人不注意，把酒杯里的酒倒入餐具里，然后顺手把手边水杯里的水倒入酒杯里。等大家碰杯的时候，你可以装作喝酒的样子与大家共饮。

### 2.转嫁法

在应酬中要想不喝多，就要用些小计谋。眼看酒挡不住时，就要凭借自己的三寸不烂之舌，以嬉笑怒骂的形式及时转移话题。

### 3.装病法

由于现在许多人饮食习惯不合理，所以“三高”在经常参加宴会的人群中非常普遍。在饮酒时你可以以此为借口

## 宴席“不倒翁”，练就拒酒高招 167/330

来拒绝喝酒。“我身体不适，医生不让喝酒。”这个时候没有人会轻视你的健康，也就不会迫使你喝酒。凡此种种，以苦肉计来求得他人的谅解，也可以达到休战的效果。

### 4. 考试法

“我下午要考试，真的不能喝酒！”至于要考什么，取决于你拒酒的决心。一曰考驾照，此类考试严禁饮酒，便可说下午要“路考”，必能拒酒成功；二曰正规学历考试，此类考试虽然不禁止喝酒，但酒后会影响发挥，故可避免饮酒过量，故借此可避免喝得大醉。

### 5. 服药法

饮酒前可说目前在用药，而且所服、所用的药物禁忌酒精和含酒精的饮料。

### 6. 托会法

很多单位的领导或者重要人员在酒桌上用此法拒酒，可谓是屡试不爽。领导一般在会上都会讲话，而讲话千万不能讲醉话，所以中午不饮酒属于正常；重要工作人员下午上班，靠近领导，容易被闻出酒气，所以中午不喝酒也会被原谅。

练好了上述几种拒酒高招，相信你一定会成为宴会上的“不倒翁”，从而在宴会上左右逢源。



## 第七章 酒局变僵局，如何让酒局活跃起来

### 做一个酒局上幽默有趣的人

不知你会不会总能想起那些在餐桌上发生的幽默趣事，它们不仅为我们带来了许多快乐，也为餐桌增添了不少色彩。因为幽默是世上最好的沟通方法。

幽默是一种人生的智慧，体现着乐观积极的处世方式和豁达的人生态度。幽默是社会活动的必备礼品，是活跃社交气氛的最佳调料。会说话的人，一般都懂得使用幽默的语言。在任何场合，拥有幽默口才的人总能赢得他人的好感，获得众多的理解和支持。

有一位绅士正在餐馆里进餐，忽然发现菜汤里有一只苍蝇。他扬手招来侍者，冷冷地讽刺道：“请问，这东西在我的汤里干什么？”侍者弯下腰，仔细看了半天，回答道：“先生，它是在仰泳！”餐馆里的顾客被逗得捧腹大笑。

在这种情况下，无论侍者如何解释、道歉，都只能受到尖锐的批评，甚至会引起顾客的愤怒。但是，幽默帮了他的忙，把他从困境中解救出来，使气氛得以缓和。

一位顾客走进一家有名的饭店，点了一只油氽龙虾。

## 第七章 酒局变僵局，如何让酒... 169/330

他发现菜盘中的龙虾少了一只虾螯，就询问侍者。侍者把老板找来，老板抱歉地说：“对不起，龙虾是一种残忍的动物。你的龙虾可能是在和它的同类打架时被咬掉了一只螯。”顾客巧妙地回答道：“那么请调换一下，把那只打胜的给我。”

在这个故事中，老板和顾客双方都用幽默的表达方式，委婉地指出双方存在的分歧。这种方式不取笑批评他人，没有伤及他人的自尊，既维护了餐馆的声誉，也维护了顾客的利益。

同样，酒桌上的仪态也可以显示出一个人的才华、修养和交际风度，有时一句诙谐幽默的语言会给客人留下很深的印象，使人无形中对你产生好感。

有一次，韩露负责公司的接待工作，他走进餐馆定睛一看，发现满桌全是陌生人。坐下来小聊了一会儿，韩露才知道这桌人有的是老同事、老同学，有的是教授、工程师。饭桌上不时传出一阵阵爽朗的笑声，大家放下各自的身份、地位，似乎又回到孩童时代，开心地聊着天。

其中一位工程师，说到心底的感触时，打了一个逗趣的暂停手势，示意大家安静。他说起自己刚参加工作那会儿，被分到坑口生产班当值班长，每天接电话协调处理井下作业现场的各项工作，有时要亲自奔赴现场，从井下上来几乎都是一身湿透，随便换套工作服才可吃上保健餐。在那时，每个班的工友之间都特有礼貌，见了面总会招呼一句：“辛苦了！”有一天，值班室不远的休息室门口多了一个精致的鸟笼，里面装有一只受伤的鹦鹉。也不知道从何时起，这只鹦鹉学会了几句日常用语。那天这位班长刚

## 第七章 酒局变僵局，如何让酒... 170/330

好下井上到地面，只听见有个声音叫班长：“老韩，辛苦了，保健餐已打好了，快趁热吃吧！”班长当时也没抬头看是谁在和自己打招呼，急忙应了一声：“好，换好工作服就去！”话还没说完，站在值班室的一群人捂着嘴咯咯地笑个不停。这时，这位班长才知道，其实那句问候是鹦鹉讲的，这事让工友们拿来当笑柄传了好一阵子。当然，在生产一线养只鸟是不合法的，打这以后，那鹦鹉就不知被谁领回家喂养了。

饭桌上，大伙聊得其乐融融，韩露虽然是第一次与他们见面，但却被他们那一份份幽默所逗乐，饭桌上的气氛也很快就融洽了。

## 酒局里的冷场如何化解

在大型的宴会中，由于话不投机或不善表达，经常出现冷场的情况。无论对于哪种宴会，冷场都是令人窘迫的局面。所以，谈话双方对可能出现的冷场要有一定的预见，并采取措施加以预防。其实，打开话匣子并不难，因为可以交谈的话题随时就在你身边。

比如，举行宴会的时候，要精心挑选出席对象，既要考虑到参加宴会者的性格，也要考虑到与会者的代表性，以免坐而不谈。有时，甚至还可预先排定座次，尽量不要让最可能造成冷场的几种人坐在一起，使说话少一点儿拘束。同时，还要将健谈者与寡言者进行适当的搭配。这样就可借助组织手段，尽量避免宴会出现的冷场。

作为主人，你可以用下面的做法打破冷场：

1.开个玩笑，活跃一下现场气氛，再巧妙地转入正题。

2.向对方介绍一个人、一件事或一样东西，以转移大家的注意力，激发他们重新开口的兴致。

3.故意挑起一场有益的争论。

4.就地取材，对用餐环境、陈设等发表看法，引起议论。



5.提出一个多数人都感兴趣并有可能参与讨论、发表看法的问题。

6.用聊天的方式，同一两个人谈谈家常，引出众人关注的话题。

谈论的话题是否有趣有益，和冷场的出现有很大的关系。“曲高和寡”会导致冷场；“淡而无味”同样会引起冷场。不希望出现冷场的赴宴者，应当事先做些准备，使自己有备而来，以备不时之需。

比如，年龄大的人喜欢回忆往事，可同他们聊聊民情的变迁、风俗的演化等。由于掌故颇丰，他们往往会自然产生浓郁的谈兴。如果没有别的话题，那么，不妨向他们询问一下其子孙的近况，一般都能打开老年人的话匣子。

年轻人性格活泼，爱好广泛，电视、音乐、网络、旅游、美容等都可激起他们的谈兴。

与陌生的客人首次交谈时，还可以巧妙地以彼时、彼地、别人的某些材料为话题，借此引发交谈。

有人善于借助对方的姓名、籍贯、年龄、服饰、居室等，即兴引出话题，常常会收到很好的效果。凡是这类眼前的事物，最容易引起人们的注意，只要其中有一样对方很感兴趣，那么，你与对方的交流就可以更深一步了。

在宴会场合，如果只顾自己滔滔不绝，是不礼貌的，但“沉默是金”也行不通。当宴会上出现“冷场”的时候，应当“急中生智”，打破沉寂。这样做的最有效的方法莫过于“提问”，就刚才别人提到的某个话题巧妙提问。

在内容上，可以问这个话题“为什么是这样？”“现在怎样？”“将来会怎么样呢？”在形式上，可以就你想了解的问题进行发问，还可以从相反的方向提出反问，可以旁敲侧击地探问，也可以穷根究底地追问。此外，如果你觉得刚才的话题实在不能或不该继续下去，你也不妨以谈天气、谈环境、谈饮食、谈新闻趣事、谈休闲爱好、谈养生之道等方式继续聊下去。这样既可以避免尴尬、难堪，也可由此引出新的话题。

下面列出十个话题，可供宴会出现冷场时解燃眉之急。

- 1.新闻趣事。
- 2.日常生活中的“热点”。
- 3.旅游、采购。
- 4.对方的健康。
- 5.对方的孩子。
- 6.影视戏剧。
- 7.对方事业上的成就。
- 8.体育运动。
- 9.对方个人爱好。
- 10.某地的风情、特产。

关心、体谅、坦率、热情，是打破冷场的最有力的“武器”。希望你在谈话遇到冷场时，能够以这种态度，运用适当的交谈技巧，使宴会的气氛活跃起来。

## 应付宴会尴尬场面的技巧

由于地域差别和文化差异，我们对一些语言禁忌或者语言表达有不同的理解，饭局中不慎说出这样的话就会带来或多或少的尴尬，怎样化解这些尴尬呢？

### 1.可以脸红，但是心不能乱

要时刻保持镇定，再镇定。当尴尬的事情突然发生的时候，瞬间的脸红有时候在所难免，但自己的心绝对不能慌乱。因为自乱阵脚既于事无补，又容易让别人看到你的胆怯。

### 2.不要轻易辩解

越早承认自己的过失也就越容易得到别人的谅解，强词夺理只会欲盖弥彰，越描越黑。

### 3.解嘲还须自嘲来

生活中，许多名人都是善用自嘲的高手。他们利用自嘲，不仅可以调节气氛、化解尴尬，还可以彰显自己谦虚的品质，制造生活的小情趣。

当尴尬的局面已经不可避免，就应当拿出足够的勇气来面对，甚至直接向尴尬挑战。也许这是一个最好的展示自己的机会，用适当诙谐的自嘲语言变不利为有利，使事情朝着有利的方向发展。



#### 4.随机应变，将尴尬转化为自我宣传的机会

善于随机应变、灵活地处理情况不仅可以缓和尴尬的局面，也可以获得更多的自我表现的机会。

孙浩在公司里一直是默默无闻的一员，在一次向新人介绍公司领导时，他把公司总经理的名字不小心读错了，当时现场安静异常，总经理也面露不悦。他觉察后立即转而介绍自己，说完后补充道：“我们公司的领导从来没有架子，但在我们这个公司，除了领导的名字之外什么都是不容犯错的。”这句话令紧张的场面一下松弛了下来。

#### 5.装傻充愣，化窘境于无知之中

无知者最无畏，这可是化解尴尬的万用灵方，假装无知可以轻而易举地将难堪的影响抛到九霄云外。我们都知道，总是被人们嘲笑的傻子，不会感到尴尬，因为傻子做傻事这没什么好大惊小怪的，他自己也不在乎。虽然我们不是要当真的傻子，但是在紧急时刻采用一些特殊方法来脱危解困也没什么不好。

#### 6.迅速逃离现场

正所谓三十六计走为上策，惹不起还躲不起吗？如果你的确没有勇气和能力应付当时的情况，最佳的做法就是迅速撤离现场，而且越快越好。对于那些天生胆小怕事又过于敏感的人来说，只要自己已经预感到尴尬发生的可能性或是当尴尬的事态稍有苗头时就赶快撤离现场，实在是一个妙招。

#### 7.故作心理脆弱

人们都有同情弱者的心理，在尴尬出现的时刻，你可以立即表现出过激的反应，可以表现得懊悔不已，可以表现得痛苦万状。总之，你一定要表现出心理异常脆弱，至少让别人看起来你非常值得同情，仿佛刚才的事情过度地伤害了你的自尊心，你已经崩溃了。一般情况下，人们看到你的“惨状”后，不会再对你穷追猛打，尴尬也就不了了之。

### 8. 予以强烈反击

强烈反击是应付尴尬时最应谨慎采用的方法。首先要考虑对方的身份，其次是环境，最后是掌握反击的力度。因为尴尬本身并不是值得大惊小怪的问题，充其量不过是一个错误，所以在决定予以反击之前，心里一定要冷静，一定要搞明白自己反击的目的。假如反击的结果是解脱了自己却伤害了别人，那最好放弃；假如反击的结果是皆大欢喜那就不妨一试。这类结果直接体现了当事人对另一方的为人的了解和对反击的力度的精准把握。宗旨只有一条：利己也不损人。

## 学会打圆场，化尴尬于无形

在酒局应酬中，难免会遇到尴尬的场面，这时就需要我们及时出面打圆场。这是十分宝贵和重要的，也是非常值得重视的。

在打圆场的时候，我们要审时度势，准确把握交际双方的心理，然后运用说话的技巧，借助恰到好处的话语化解尴尬，维护交际活动的正常进行。那么，我们怎样才能

在酒局等应酬场合中不失时机地打好圆场呢？

### 1.审时度势

当交际双方因彼此不满意对方的看法而争执不休时，很难说谁对谁错，作为调解者应该理解争执双方此时的心理和情绪，不要厚此薄彼，以免加深双方的分歧，并对双方的优势和价值都予以肯定，在一定程度上满足他们的自我实现心理。在这个基础上，再拿出双方都能接受的建设性意见，这样就容易为双方所接受。

### 2.转移话题

当尴尬或僵局出现时，有些人由于情绪冲动，往往会在一些问题上互不相让。此时，不妨转移话题，用一些轻松、愉快的话题来活跃气氛，转移双方的注意力，或者通过幽默的话语将争执的话题淡化，使原来的气氛重新活跃起来，从而缓和尴尬的局面。

### 3.公平公正

假如争论的问题有较大的意义而双方又都有所偏颇，眼看观点越来越接近，但由于自尊心作怪，双方又都不肯服输，那么，第三者应考虑双方的面子，将双方见解的精华归纳出来，同时将双方的糟粕整理出来，作出公正的评论，阐述较为全面的双方都能接受的意见。这样，就把争论引导到理论的探讨、观点的统一上来了。但不能各打五十大板，因为那样只会得罪双方，起到适得其反的效果。

### 4.联络感情

假如你的朋友突然遇到过去关系很坏的人，而你又在场；假如你想让两个过去互相抱有成见的人消除前嫌，作为第三者，你应首先联络双方的感情，努力寻找双方心理上的共同点或共同感兴趣的问题。

一段音乐、一本书、一部电影、一个故事、一则小幽默、一句谚语、一段相同或相似的经历，乃至一支烟、一杯酒，都可能成为双方感兴趣的话题，都可以成为融洽气氛、打破僵局的契机。

### 5.把矛盾方支开

有的争论，发展下去就成了争吵，甚至大动干戈。如果双方火气正旺，大有剑拔弩张、一触即发之势，第三者即可当机立断，借口有什么急事，把其中一人支开，让他们暂时离开对方，等他们消了火气，冷静下来，争端也就趋于平静了。



## 酒局上提前准备好段子

幽默的本质就是有趣、可笑和意味深长。幽默是人类智慧的结晶，是一种高级的情感活动和审美活动。幽默的作用不仅是让人发笑——那只是它最肤浅的作用，其对制造幽默的人作用更为强大。酒场需要幽默，幽默既可以调节气氛，还能规避紧张局面，这可是维系酒场和谐的润滑剂。

看看幽默有多少好处吧：

1.它是一种个性的表现，能反映出你的开朗、自信和智慧。从某种意义上讲，幽默是你表现个人魅力的一种手段，如吸引异性、得到更好的工作等等。

2.幽默是你化解痛苦的一种方法。当你痛苦的时候，用幽默的方式去理解痛苦，你会得到更多正面的解释，更容易了解痛苦的合理性，从而降低痛苦对你的负面影响。在心理防御机制中，幽默化是一种高级的防御方式。

3.幽默还有利于我们的身心健康，帮助化解酒精的作用，这在酒场上起到了极其积极的作用。听到一个让人发笑的故事，不仅让人心情舒畅，还可以增强人的免疫力。而且，幽默不仅能让别人发笑，同时也会给自己带来很大的快感，得到大家的佩服。

4.幽默对人际交往大有好处。它会使得你显得更容易接触，和你接触很快乐，别人可以平视你而非仰视。通俗一

点儿说，就是和你接触不累。同时，幽默可以化解人际矛盾。

5.幽默可以让你更理性地处理问题。烦恼、痛苦、忧虑、紧张会影响你的思维，让你不能全面地分析问题，而幽默恰恰可以化解这些负面因素。幽默是一种高雅的精神活动和绝美的行为方式。学会幽默对人的一生有重大的意义。

酒场上讲“段子”，并不局限于单纯的酒“段子”。有的人把酒场当成了“段子”的发布会，不用人请求，他也会忍不住地主动讲，而且讲起来没完没了，好像脑子里输入了“段子”数据库。幽默的原意是逗乐。“段子”最能逗人乐，善于并择机讲“段子”的人，用“段子”的幽默带动酒场幽默，大家在欢快的气氛中，会感到融洽快乐。从效果上来说，讲“段子”的确容易上瘾，但并不是所有人都会讲，大部分人讲的，别人听过就忘，只图一时爽耳。而有心的“段子”大王，自然是酒场中受欢迎的人了。

酒场上说话因酒性助兴可以随便点儿，但也不能太实在太直接，以防惹得外人不高兴，甚至得罪了人家。同样的话，换成幽默的人说，因他擅长绕弯子抖包袱爆笑料，听话的人非但没有敌意，反而会随着大笑。打个比方，某人没喝干杯中酒，如果严肃地质问他怎么不喝干，那人会很反感。而有的人笑问想养金鱼吗，那人就会痛快地补喝。服务员没有关门的习惯，客人说一次她关一次。这时有人说话，给她50元钱雇人开关门。服务员被逗笑了，后来效果很好。

调侃别人多少担些风险，有些不识闹的人，容易将玩

笑当真，弄不好会引起误会，而且一旦调侃过头，也会发生语言争执和酒“暴力”。我仔细观察过酒场幽默现象，除非两人交情特别到位，一般不会直接调侃在场的人，多是玩语言“空手道”。而自我揶揄则是很私人化的事，或抓住某一生理特征，或针对性格习惯，或找出劣势与缺陷，只要逗得大家高兴，随便给自己涂抹幽默符号。娱乐了酒场，并没损害自我，在自我揶揄中，捎带着将别人调侃几下。

## 收集新闻话题，妙引新话题

当你参加酒宴时，尽管喝酒非常重要，但实际上却是“醉翁之意不在酒”，酒宴的核心其实是谈话。酒桌上的话题一般都会反映出酒宴的主旨，如果你想求人办事，不可能酒席一开始就单刀直入，一般都会通过某一话题来做引子。因此，在你参加酒宴之前，最好为你酒桌上的话题做点准备，不然在酒宴结束的时候，你想解决的事情还没有得到解决。在酒桌上，只有既掌握吃喝技巧，又精于交谈，才会使宴会达到预期的效果。

美国礼仪专家艾米利·波斯特说：“礼仪有一条不可破坏的规矩是，你必须与席上你的邻席谈话。”聚餐喝酒是人际交流的一种重要方式，而不是自顾自的自助餐，这意味着每个人都应该带上一些精心准备的话题。如果你脑袋空空，那就意味着你只能躲在角落里踟躅，最后在酒宴结束的时候悻悻而归。错失同伴、信息、见解和笑声，你就等于白参加了一次酒宴。所以，事先有所计划能使我们在喝酒时有更丰富的话题，并对自备的话题充满信心。

第一，准备三个参加酒宴者中大多数都熟悉的话题、问题或故事。再准备四个常见问题备用。

第二，想好每个话题可能引起的其他问题以及你对它们的看法。

以上两点就是你需要准备的，但是要想有问题可问，还需要平日的积累。我们所做过的、知道的、观察到的、



思考过的、怀疑过的那些无与伦比、令人吃惊、内涵丰富的事物都能成为酒桌上的谈资。如果你想更好地记住有趣的事情、时刻和情节，可以试试下列这些方法：

一是生活中，你要学会关注你刚刚耳闻目睹的事物，在脑海中再现。

二是把你看到的有趣的事情写下来。它可能并不是多么好笑的事情，不过是从出租车司机、客户以及其他那里收集的谈资和个人的观察体会，但是你记下了这些，会对你酒场作战很有用处。

三是多看新闻、书籍、体育比赛或电影，提炼出有趣的段子和描述。

四是向亲朋好友讲述这些故事，或对着镜子复述，让你的讲述更加生动形象。

有了上述积累和准备，你就很容易成为酒桌上“拉风”的人。例如，大家说到某杂志的时候，你可以说：“我在《清风》杂志上读到了张丰在一篇佳作中提出的很有意思的观点。他认为……”当有人说了一件他遇到的怪事时，你可以这样说：“别说，一次我在外省开会时遇到了一件怪事……”如果一位女性朋友说了自己的手艺，你可以说：“哦，您也喜欢针织吗？您是怎样提高针织水平的？我的好友王力刚刚在全国针织展览会上获得了一等奖……”

明明你不是主角，但是因为你的“拉风”表现，你已经做到了反客为主，酒桌上的人都在围着你的话题转，酒宴的主人也会感谢你为他创造了很好的喝酒氛围，这可都是精心准备的结果！

## 餐桌上就是没话也要找话说

古人讲究“食不言，寝不语”。不知道古人在酒桌上是不是也不苟言笑，吃相拘谨。其实，古人是很明白科学道理的，吃饭时说话很容易被呛到，严重了还会有生命危险；睡觉前若是说话太多，神经就会兴奋，容易失眠。但是现在人们生活忙碌，亲人、朋友不常见面，于是餐桌往往成为人们交流的场所。就是家里的一日三餐，也是家人交流最多的时刻。于是，餐桌上的话题因人而异、因场合而异。

热闹的聚会、丰富的活动往往可以为大家提供非常好的社交与沟通的平台，但在这样的聚会中，往往有很多人对你是陌生的。那么，如何迅速缩短你与别人之间的距离，学会寻找适合的话题是关键。一个好的话题，是建立交谈的媒介，是深入探讨的基础，也是纵情畅谈的开端。好的话题往往具有三个标准：能谈，至少有一方熟悉；爱谈，大家感兴趣；好谈，有展开探讨的余地。那么，如何找到话题呢？下面有几个好的建议，可以让我们更快地入手。

### 1. 社会热点

如果你参加的饭局中有很多朋友是初次见面，在类似这样相对较陌生的环境中，选择众人关心的热门事件为话题是比较合适的，应选择一个对准大家兴奋中心的话题，比如最近的食物安全问题。找到一类话题是大家想谈、爱

谈，又能谈的，这样人人都有话说，自然能使气氛活跃起来，不会冷场。因此，在陌生人比较多的饭局中，话题“聚焦点”要准，“参与度”要高，即话题应是共同关心、能引起注意、人人可参与的话题。

## 2. 即兴引入

谈话的时候巧妙地借用彼时、彼地、彼人为某些材料，借此发起大家的交流。可以从对方的家人朋友或者是兴趣爱好开始，即兴引出一些好玩儿有趣的话题，这样常常能够取得较好的效果。举个简单的例子来说，比如对方来自哪里，而你恰好对那个地方有所了解，这么好的机会，不如从这个话题开始说起，慢慢地再引出其他的话题。“即兴引入”的方法具有灵活自然、多变巧妙、就地取材的特点，使用的关键是要有敏捷的思维，以及丰富的联想力。

## 3. 投石问路

将一块石子投入河水中央，就能大概知道水的深浅，然后才能有十足的把握过河。与陌生人交谈也是如此，先尝试一些“投石”式的问题，彼此略有了解之后再开始有目的地交谈，这样就可以使交谈更为自如。假设在聚餐的时候，邻座是一位陌生人，便可先“投石”，如问“你和主人什么关系？”“你家是哪里的？”等等。注意问的时候切忌问别人的年龄、收入多少等让人忌讳的话题。这样非但不能引起对方的谈话兴趣，反而会使交谈陷入冷场。所以，投石问路一定要掌握技巧，让别人能答、愿答。

## 4. 循趣入题



了解陌生人的喜好，循趣讨论，就可以顺利地使彼此进入话题。如果对方喜爱舞蹈，便可以此为话题，谈舞蹈的优雅、动作、音乐、姿态等等。如果你对舞蹈略通一二，那你们的谈话一定会变得非常投机。如果你对舞蹈不太了解，那不正是学习的机会吗？这时候你可以静心倾听，适时提问，通过和别人的交流开阔自己的眼界。提出话题的方法很多，诸如“即景出题”法、“借事生题”法、“由情入题”法等等。从某事、某景、某种情感，巧妙自然地引发一番议论。引发话题，类似“抽线头”“插路标”，目的在于引导对方开始说话。

循趣入题可以从以下几个方面入手：

（1）参加宴会前要准备一定的谈资。有备才能无患，准备充分才能在交谈中掌握主动权，使你谈起话来游刃有余，这个话题不行换别的。

（2）从自我介绍开始。当你发现聚会上有一个陌生人坐在你身边时，在开始“钓鱼”之前可以先做一下自我介绍，然后抛出同样的问题。经过彼此的相互介绍，你们就已经自然地进入了交谈，然后慢慢地彼此展开，寻找共同的兴趣点，开始交流。

（3）对症下药。对于自己不太熟悉的人，可以摆出一副虚心求教的姿态，主动向他征求建议。这样做既能引导对方加入交谈，还可以使自己有所收获。一举两得，何乐而不为呢！比如说，你可以向一个从事美术类工作的人请教绘画问题，你可以向一个房地产公司的工作者咨询买房子的问题，你还可以向从事农业的工作者请教粮食安全问题，等等。



（4）就地取材。食品或酒，也是餐桌上另一个能提供良好开端的话题。你可以问旁边的陌生人：“这道菜味道真不错，也不知道厨师是怎么做出来的。”接着大家肯定会就吃的问题交谈起来。

（5）做好听众，适时插话。在交谈的时候，你可以更多地以一个听众的角色来获取信息，如果自己对话题也感兴趣，那么就多做些了解，这样会使你更加方便地加入谈话。

（6）丰富的阅历使话题源源不断。丰富的人生阅历是话题丰富的根源，所谓世事洞明皆学问，人情练达即文章。由自身体验得出的话题往往最具有魅力、最真实，而且取之不尽，用之不竭。

## 面对不善言谈的人打开话题

有些朋友性格内向，不喜欢聊天或参加大家的讨论。他们通常是在思考你说的内容，努力消化，决定怎么做。

面对这类人，我们要仔细观察，通过其表情变化来摸清他们内心的真实想法和心理动机，找到适合打破僵局或者是能让他产生“同道中人”感觉的话题，成为他们真正的朋友。

这时候你需要做的事情是，想办法让他多说话，要多问他一些问题。因为当他沉默的时候，常常就表示你所说的内容不能引起他的兴趣或说话的意愿，所以要让他主动多说话。你要引导他多谈他自己的看法，谈谈他自己的人生经历和生活乐趣，等等。只要你能够引导他多说话，那么，他就会更乐于把注意力和兴趣放在你身上。

有助于沉默的人打开话匣子的另一个重要的策略就是找他感兴趣的话题，这样可以拉近彼此的距离，为你们之间的交流做好铺垫。我们在生活中，应该会有这样的体会：在与自己没有共同语言的人一起交谈时，总是会感到别扭、烦闷。而你若是和对方有共同语言，能找到与对方共同感兴趣的话题，和对方发生共鸣，那么你们就会滔滔不绝地说个没完。这样，交谈才能够愉快进行，对方也才乐于与你交谈。那么，如何才能与对方达成共鸣呢？关键是要和对方“同步”，选择一个两者都感兴趣的话题。如果话题选择得好，可使人有一见如故、相见恨晚之感。我

想，即使是沉默的人也总会有他感兴趣的话题吧，若是你善于找到这样的话题，那么他肯定不会再沉默。

不久前，有一位业务员去一家公司销售电脑的时候，偶然看到这位公司老总的书架上摆放着几本金融投资方面的书。刚好这名业务员对于金融投资比较感兴趣，所以就这位老总聊起了投资的话题。结果两个人聊得热火朝天，从股票聊到外汇，从保险聊到期货，聊人民币的增值，聊到最佳的投资模式，结果聊得都忘记了时间。直到中午的时候这位老总才突然想起来，问这名业务员：你销售的那个产品怎么样？这个业务员立即抓住机会给他做了介绍，老总听完之后就说：“好的，没问题，咱们这就签合同吧！”

他们从相识、交谈到最终熟悉，就在于彼此间找到了金融投资这个双方共同感兴趣的点。你看，和对方找到共同话题达到共鸣让你也轻松，他也高兴，这样就不会再有沉默者。

所谓“找话”就是找话题。写文章有了好题目往往会文思泉涌，一挥而就。交谈有了好话题，就能使谈话自如，使沉默者不再沉默。因此，要想使交谈有味道，谈得投机，谈得其乐融融，双方就要有一个共同感兴趣的话题，要能够引起双方的共鸣。只有双方有了共鸣，才能够沟通得深入、愉快。

## 九大高招教你活跃餐桌气氛

在社交中，人们都希望自己遇到的场面是令人愉悦的，因此，能够制造欢乐气氛的人自然更受欢迎。下面这些方法可以帮助你成为社交场上受人欢迎的明星。

### 1.真诚的赞美

美国著名企业家玛丽·凯·阿什坦陈：“要成为一个优秀的管理人员，你必须了解赞美别人可以使人成功的价值。赞美是一种非常有效而且不可思议的推动力量。”著名心理学家马斯洛的层次需求理论认为，被赞美是人们正常的心理需要。老朋友、新同事见面后，不免寒暄一番，这是个极好的活跃气氛的机会。借此发表一番“外交辞令”，把每个人的才能、成就、天赋、地位、特长等真诚地夸赞与渲染一番，可使朋友们感到自己深深地为你所了解、所倾慕。尤其是利用这种方式把朋友推荐给第三者，谁也不会去计较其真实性，而你却突出了朋友们最喜欢被赞美的内容。这种把人抬高，但又没有虚伪、奉承之感的赞美之词，会立即使整个气氛变得异常活跃。

### 2.有魅力的恶作剧

善意地、张弛有度地取笑朋友也不是件坏事，双方自由自在地调侃，摆脱习惯、规则的界限，享受无拘无束的自由、解除规矩的这种轻松，也是极为惬意的乐事。一个适当的恶作剧有时候会具有出人意料的效果，虽然是恶作剧，但没有恶意，起于幽默，带来欢笑。人们在捧腹大笑



之际，都会深深地感谢那个聪明调皮的快乐制造者。

### 3.寓庄于谐

用诙谐幽默的语言来说严肃的道理，让人们在轻松和愉悦的气氛中感受到深刻的意义。社交需要庄重的态度，不过，一成不变地保持庄重气氛也会略嫌紧张。寓庄于谐的交谈方式比较轻松自如，在许多场合都很有效。用一些幽默、诙谐的语言，同样可以表达严肃重要的信息。

### 4.提出荒谬的问题并巧妙应答

生活中，有些人总是喜欢一本正经，不免显得有些单调、乏味。在跟朋友的交谈中，时不时穿插一些朋友们意想不到的而实则具有深刻意义的话题，可以很好地调节整个场合的气氛。也许你身边也会有人时常问你一些听起来很荒谬的问题，不要严肃地直斥对方荒谬，或不屑一顾，这样不仅会破坏交谈气氛、人际关系，也会被人认为你缺乏幽默感。

学会说一些引人发笑的荒谬问题，然后组织一套自己的理论，这绝对有助于你促成良好的社交气氛。

### 5.带些“小道具”

朋友相聚，初见面时也许打不开局面，使整个场合变得尴尬，冷场有时也会突然出现。这时，你随身携带的小道具就派上用场了。一个精致的钥匙链就可能引发一大堆话题；一个漂亮的笔记本，既可用作记录，又可题诗作画，也可唤起大家特殊的兴趣。小道具的功用可是不容忽视的。

## 6.制造一些无伤大雅的小漏洞

善于用一些小漏洞做悬念、做“包袱”，制造它，可以使你成为社交场上的焦点，会使人对你精力集中、全神贯注地关注。待你抖开“包袱”时，一场虚惊过后，人们都会付之一笑。

## 7.适当贬抑自己

适宜、适当的自我解嘲，是最高明的战术。老练而自信的人往往会采取这种方式。贬抑时常会有欲扬先抑、欲擒故纵的效果。在众人的哄笑声中，重新把你的位置抬得很高。这种绝妙的自我贬抑既可活跃气氛，又能使别人对你产生好感。

## 8.故意暴露一下“缺点”

偶尔故作滑稽，或摆出一副大大咧咧的样子，或莽撞调皮、佯装醉汉，或做出一副满不在乎的调皮神情，等等。这些平时在你身上不常见的“缺点”突然出现的时候，人们会观察到这种异常，这会给大家带来一种特殊的新鲜感。不过，你要收放自如。这种饶有风情的举止会令人捧腹大笑，也会使大家对你刮目相看。

## 9.不妨“伤害”一下对方

生活的经验告诉我们，举案齐眉不见得就恩爱白头，而平日吵吵闹闹的夫妻，却可能更为亲热。朋友间也是如此，若是彼此之间心无芥蒂、毫无隔阂，开句玩笑，小小地贬低一番对方，互相斗几句嘴并不是什么坏事，反倒更显得两人亲密无间。社交中，不带戒备、偏见、恶意的

“攻击”，可以使朋友、同事更加无拘无束，这也是最能活跃气氛的。

当然，想要自己处于理想的社交环境，除了在形式上下功夫外，最主要的还是社交的内涵、主题新颖、别致，自己本身充满活力和魅力，社交活动才会活泼、欢快。

## 第八章 酒水有度，人心难测海水难量

### 酒局言行都是心的表达

察言观色，是熟悉酒局规则的人在酒桌上人情往来如鱼得水的基本技术。不会察言观色就贸然请人吃饭，等于不知风向便去转动舵柄，能不能一帆风顺、事事畅通且不说，弄不好还会在小风浪中翻了船。

我们常说，直觉是一个人察言观色的第一参照标准，但直觉虽然敏感，却容易受人蒙蔽，在酒桌之上懂得如何推理和判断才是察言观色所追求的能力。言辞能透露一个人的品格，表情、眼神能让我们窥测他人的真实内心，衣着、坐姿、手势也会在不经意间出卖它们的主人。

言谈能告诉你一个人的地位、性格、品质乃至流露的内心情绪，因此，善听“酒话”里的弦外之音是“察言”的关键所在。

如果说观色犹如察看天气，那么，看一个人的脸色如“看云识天气”般，也有很深的学问，因为不是所有的人都会喜怒形于色。相反，有些人往往是“笑在脸上，哭在心里”。“眼色”是“脸色”中最应关注的重点，它最能不由自主地告诉我们真相。人的坐姿和服装同样有助于我们见微知



著。

### 1.抓住细节，辨好“风向”

请客吃饭时，对他人的言语、表情、手势、动作，以及看似不经意的行为有较为敏锐细致的观察，是掌握对方意图的先决条件，测得风向才能使舵。例如，对眼和手的观察能够让我们洞悉其内心。

（1）说话时不抬头、不看人。这是一种不良的征兆——轻视对方，认为此人无能。

（2）从上往下看人。这是一种优越感的表现——好支配人、高傲自负。

（3）久久地盯着对方看——他在等待更多的信息，因为对对方的印象尚不完整。

（4）友好和坦率地看着对方，或有时向对方眨眨眼——对方很有能力、讨他喜欢，甚至有错误也可以得到他的原谅。

（5）目光锐利，表情不变，似利剑要把对方看穿。这是一种拥有权力、冷漠无情和优越感的显示，同时也在向对方示意：你别想欺骗我，我能看透你的心思。

（6）偶尔往上扫一眼，与对方的目光相遇后又往下看，如果多次这样做，可以肯定他对眼前这人还吃不准。

（7）向室内凝视着，不时微微点头。这是非常糟糕的信号，这表示他要对方完全服从他，不管对方说什么、想什么，他一概不理睬。

## 第八章 酒水有度，人心难测海... 197/330

(8) 双手合掌，从上往下压，身体起平衡作用——表示和缓、平静。

(9) 双手叉腰，肘弯向外撑，这是好发命令者的一种传统肢体语言，往往是在碰到具体的权力问题时所做的姿势。

(10) 坐在椅子上，将身体往后靠，双手放到脑后，双肘向外撑开，这既可以说明他此时很轻松，也可能是自负的意思。

(11) 食指伸出指向对方——显示一种赤裸裸的优越感和好斗心。

(12) 双手放在身后互握，也是一种优越感的表现。

(13) 拍拍对方的肩膀——对对方的承认和赏识，但只有从侧面拍才表示真正承认和赏识。如果从正面或上面拍，则表示小看对方或显示权力。

(14) 手指并拢，双手构成金字塔形状，指尖对着前方——一定要驳回对方的意思。

(15) 把手捏成拳头——不仅要吓唬别人，也表示要维护自己的观点，倘用拳头敲桌子，那干脆就是企图不让人说话。

其实，在现实生活中，我们不会遇到像上面说的那么多复杂的情况，但有时候越简单的东西往往越包含着许多令人琢磨不透的意思。其实，察言观色很简单，那就是顺势而为，如果你感觉自己的处境越来越尴尬或者周围环境

## 第八章 酒水有度，人心难测海... 198/330

沉闷得可怕，那便是你逆势而动的时候了。这时就要去察言观色了，尽量将自己拉回到顺势上来。

### 2.善于捕捉弦外之音

人们常常让情绪在一个话题里不自觉地表露出来。话题的种类是形形色色的，如果要明白对方的性格、气质、想法，最容易着手的步骤，就是观察话题与说话者本人的关系，从这里能获得很多的信息。

与老年客户坐下来吃饭交谈时，要以一个晚辈的姿态向他们多多请教。可以请教的东西很多，但最主要的还是抓住一个点，就是令他们谈起来感到自豪兴奋。这个点的把握很重要，如果一上来把握不到也不要着急，先说几句试探性的话语，待找准了点，就可以继续虔诚地相询了。

与中年客户交谈时，他们的话题多是自己这些年的奋斗经历，因为他们觉得自己才是其最大的关心对象。有时也谈论家庭或孩子，那是他们把家庭或孩子看成了自己的化身，谈论他们也等于在谈论自己。对于这样的客户，你要以一个倾听者的形象出现，承认他们这些年来所打拼奋斗的经历以及对于自己家庭的奉献。

在年轻客户的世界里，他们最爱谈论的话题是车和房子，或时下关注度较高的社会焦点和公共名人事件。比如，年轻人的话题几乎都涉及车子的品牌、行程距离、速度等。其实，他们那么热衷于车的话题，无非在表示自己将来有能力购车，或者是自己对这些懂得很多，这也是一种时髦的话题罢了。因此，你要聚精会神地听他们侃，不要摆出讨厌或不耐烦的脸孔，你的耐心就可以满足他们的

## 第八章 酒水有度，人心难测海... 199/330

虚荣心。

一般说来，一个人的感情或意见都在说话方式里表现得清清楚楚，只要仔细揣摩，就能一目了然。



## 通过吃相了解一个人的内心

中国有句俗话，叫作“站有站相，坐有坐相，吃有吃相”。一个人吃饭的样子能够反映出他是否受过良好的家庭教育，是不是具有良好的天性。不少人觉得这样有些小题大做，但是善于应酬的人在观察别人的时候是不会放过任何一个细节的。

在西方，很多心理学家、交际学家都把分析人的吃相作为一门必修课。而且经过验证，很多人的吃相的确可以透露出他的性格特点。这就给我们了解他人又提供了一条途径。

### 1.浅尝辄止的人

这种类型的人哪样也不吃完，但是每样都品尝到。他们的食量较小，从性格上看，他们是趋于保守的类型，做事非常谨慎，不愿意做没有把握的事。

这种类型的人要到一个地方去出差，多半会选择走习惯的老路。因为那样虽然远、虽然慢，但是可以保证顺利到达。而面对一条没走过的新路，即便别人告诉他们这样走会更近、更快捷，他们也很难接受，因为在他们眼里，创新就意味着有风险。

这种过于求稳的性格特点固然可以保证不犯错，但很难指望他们闯出一片广阔的天地来，这是一种可以守成的人才。

## 2.风卷残云的人

这种人进食的速度很快，仿佛已经饿了很久，其实，他们并不像你看到的那样饥饿。遇到这样的人，不要怪他们失礼，这样的人大多性格开朗豪放、不拘小节。他们似乎从来不知道累，总是精力旺盛地出现在你面前，说话办事讲究干脆利落，言必信，行必果，是可以信赖的朋友。

不过，同所有急脾气的人一样，他们的急躁虽然给他们带来了强烈的进取心，同时也给了他们争强好胜、好勇斗狠的性格。在和他们相处的时候，我们要扬长避短，必要的时候以柔克刚。

## 3.细嚼慢咽的人

这种人进食速度比较慢，会细细咀嚼品尝，但食量并不小。他们吃东西时就像在欣赏一件绝美的艺术品，每一次下筷子都像经过深思熟虑。

这样的人大部分性格严谨、爱使心计、喜欢挑剔、争胜心强、计较个人利益、对人时冷时热，同性中很少有知心朋友，但做事考虑周详，很少出纰漏。

## 4.暴饮暴食的人

这种人进食不加节制，吃东西来者不拒，多多益善，经常打着饱嗝下餐桌，体态也偏胖。这样的人属于直肠子，该哭就哭，该笑就笑，能和大家打成一片。当然，他的缺点也非常明显。在餐桌上，他看到自己喜欢吃的菜，就会把主要精力放在那道菜上，不去考虑该给别人留多少。

# 通过吃相了解一个人的内心

202/330

反映到生活中，他在自己喜欢的事物面前有时会忘记了和朋友分享，对别人的感受置之不理，最终导致被人误解。

## 从饮酒习惯上读懂人心

但凡喝过酒的人，都知道一句话，酒品如人品，看一个人的品质如何，可以从观察他喝酒入手。

### 1. 饮酒偏好

酒的种类不同，而一个人喜欢什么样的酒，与其性格有着密不可分的关系。所以，从一个人所喜好的酒类，就可以阅读出其性格特征。

（1）喜好白酒的人。有些人钟爱白酒的程度到了如果餐桌上没有白酒，饮食就索然无味的程度。他们一般善于交际且乐善好施，往往是好好先生。他们喜欢受人吹捧，也非常在意对方的感受。

在工作中，这种人往往深受部属的爱戴，却很难获得上司的认可。他们多半会为了认同自己而愿为对自己的能力有极大期待的人奉献力量。他们经常失败，但却也有大成就。

（2）选择啤酒的人。很多人在日常生活中或者是朋友聚会的时候都会喝点儿啤酒。这种人非常善于交际，他们与任何人都谈得来。之所以易获得他人的好感，往往是因为他们喜欢取悦他人。在日常生活中，我们可能觉得他们有点儿冷漠，可是一旦有事，他们就会表现得体贴而善解人意。因此，这种人人缘往往很好。在金钱方面他们属于乐天派，不会很在乎金钱。



(3) 喜欢葡萄酒的人。选择干红葡萄酒的人性格内向，感情细腻，多愁善感，优柔寡断，心地善良，喜欢恋旧。而选择白葡萄酒的人性格外向，感情热烈，爱幻想，追求梦想和理想的劲头很足。

(4) 选择香槟的人。喜欢喝这种类型酒的人总是追求豪华、高贵的事物，而对过于平凡的事物则显得漠不关心、不屑一顾。但他们也时常勉强地去做某事，而落于失败。感情上，他们对异性的要求也非常高。

(5) 不喝酒的人。这种人性格内向，个性保守，温和含蓄，善于照顾他人，给人温暖的感觉，但不善于表达自己内心的感受。另外，他们也比较敏感，总顽固地把自己封闭起来，不愿听从他人的意见，也不轻易地表露自己的真意。

## 2. 醉酒后的表现

俗话说“酒后吐真言”，说的就是真性情往往在酒醉后表现出来。由此，可以通过醉酒后的表现窥得他人的内心世界。

(1) 喝醉酒后不停说话的人。这种人的性格往往一丝不苟，对待兄长及年长者态度相当恭敬。表面上看，他们似乎很爽朗，但平日却并不爱讲话，之所以滔滔不绝是因为他们的人际关系出了问题。

(2) 喝醉酒后打瞌睡的人。这种人大多意志薄弱，性格内向，对别人的要求不论困难与否、能不能兑现都一概答应。感情上虽然很喜欢某个人，但一旦遭到亲人反对，就会立即退缩。

（3）喝醉酒后动作夸张的人。这种人反抗心强，自卑心重，生活中很容易得罪人。

（4）喝醉酒后哭泣的人。这种人是典型的浪漫主义者。他们一旦爱上一个人，通常不会压抑自己的感情。他们诚实待人，害怕欺骗。

（5）喝醉酒后反复干杯的人。这种人个性颇为顽固、无情，但表面上常常给人相当温和的感觉。他们精神状况不太稳定，是逃避现实的懦弱行为者。

（6）喝醉酒后唱歌的人。这种人天生不畏惧失败，他们总是能将公事和私事划分得清清楚楚。事业上，他们能将自己的个性和技术在工作领域发挥得淋漓尽致。

（7）喝醉酒后挑衅的人。这种人具有不屈不挠的个性，虽然酒醉后乐于挑衅，但他们平常却非常温顺和善。所以周遭的朋友往往会被这突如其来的举动吓得不知所措。

（8）喝醉酒后垂头丧气的人。这种人表面上看有些胆怯懦弱，事实上非常活泼，且具有攻击性。对于自己既定的目标会积极完成，做任何事都相当随性，但有时也会涌起不安的情绪。

## 投石问路，巧用试探法识人

在商务应酬中，将行动和言语相互对照，是最迅速而准确的透视人心法。但是，如果对方始终没有行为表现，我们也不能一直等待下去，必须先发制人，诱使对方有所行动，再加以观察。

《孙武兵法》上记载了一个有关看破敌人内幕的方法。

魏武侯有一次请教善于用兵的大军事家吴起有关探知敌情的问题时，问道：“和敌军对阵之时，如果不明敌情，应该采取什么策略？”

吴起答道：“应该采取诱敌之策。当两军交锋的时候，我们先虚应一下，然后退下阵来，借此机会观察敌军反应，如果敌军仍然阵容严整，不轻易追赶，表示敌军将领很有智慧；相反，如果他们一点儿纪律也没有地追赶，就显示出这个将领是愚笨无能的。”

商务应酬中，在未知对方态度的时候，不妨采取这种反馈试探法，以便知己知彼。尤其是对于那些虚伪不实的人，要辨别他的行为，使用这种方法极为有效。

某官员回到自己的故乡选拔人才，考试之后，他发现99个人的考卷成绩相同，都应列为头名，只有一个人稍差，可以列为第二。这样一来，仅头名二名加起来就有100人。官员知道这是考题泄密，于是决定进行复试。官

员宣布：“现在正是谷雨季节，你们每人带一点儿谷种回去，秋后以收谷为卷。”随后，分给每人谷种100颗。

秋后交卷时，99个头名都让家人背筐挑担，争着多交谷子，只有那个考第二名的农家小伙子，捧着一个小土罐，最后一个来到府门。官员逐个儿检验每人的成绩，当他看到那成筐成担的谷子，脸色阴沉沉的，当看到捧着小土罐的青年时，眼睛一亮，兴奋地问：“你一共收了多少颗谷子？”小伙子不安地回答说：“900多颗，您发的谷种有97颗不发芽，只有这3颗打粮食。”那99个头名听到这里，“哄”的一声大笑起来。官员却严肃地大声说：“这个青年最诚实，他是这次当选的唯一贤才。我发给每人的谷种都有97颗是煮熟的，你们却都交来这么多谷子，显然是假的。”

官员别出心裁地用3颗谷种辨出了贤才，我们不妨也可以如此借鉴效仿。一般而言，试探他人的方法，有下列八种：

- 1.直截了当地询问，从他对事情了解的程度来判断。
- 2.追根究底，层层逼问，看他的反应如何。
- 3.让不相干的人从侧面探询，观察他的反应。
- 4.把秘密泄露给他，从他的反应观察人格。
- 5.将经济重任托付给他，从旁观察他的品格为人。
- 6.以美色试探。
- 7.以艰难的工作试探他解决问题的能力。



8.劝他喝酒，利用酒醉之时，试探他内心的真意。

但要注意的是，在运用反馈试探法时，不要耍花招，否则可能弄巧成拙。因为商务应酬中的人际关系是相互的，在你试探别人的时候，很有可能别人也在试探你。

## 从握杯习惯读懂他的心理世界

杯子是饭桌上最为常见的生活用品之一，喝水、喝酒都要用到杯子。从一个人握杯的习惯也可以窥读出他的性格特征。

### 1.手持玻璃杯下方的人

这种人性格往往比较内向，而且心思细密，非常注意小节，他们非常在意别人对自己的看法和评价。一般来说，这种人情绪多变，容易喜形于色，一旦不高兴，马上就会表现在脸上和动作上。

### 2.手持玻璃杯中央的人

这种人对陌生的环境适应性很强，他们待人亲切随和，一般不会拒绝他人的请求，是个好好先生。有时心里虽不乐意，但表面上仍会和颜悦色。

### 3.手持玻璃杯上方的人

这种人是拘小节、乐天而大方的人。嗓门儿很大，喜欢边喝酒边谈天，说明他现在正处于舒畅的状态中。

### 4.一边拿着杯子一边抽烟的人

这种人很有个性，自尊心强，极富于创新精神，非常自信，在富于个性化的工作上，可充分施展自己的能力。可是，这种人在人际关系上却并不顺利，是独来独往型的

人。

#### 5.喝酒时会摇杯子的人

这种人性格外向，活泼大方，乐于接受各种新鲜事物，喜动不喜静，有多方面的兴趣，容易见异思迁。

#### 6.两手持杯的人

这种人性格内向，害羞，很少与人交往，孤僻，不善言辞，多为寂寞孤独的人。虽然也想与人快乐地交谈、打成一片，但总是难以办到。然而这种人“亲和的欲求”很强，有着强烈的与人接触的愿望，对异性的关心度也很强。

#### 7.用小指、拇指或者用两者来支撑杯子的人

这种人是具有艺术家气质的幻想家，然而常因不理睬周围的意见而频频吃亏。

#### 8.紧握住杯耳的人

这种人自我意识比较强，个性过于张扬，凡事爱赶在别人前面，喜欢引人注目，是个我行我素的人。

#### 9.小拇指扬起的人

这种人性格内向，感情脆弱，有点儿神经质，是个拘泥小节、对周围人吝啬的人。这种人忧郁而敏感，一定要人家打破砂锅问到底，他才觉得别人关心他。他很容易因为睡眠不足、疲劳过度而显得心事重重，其实，大睡一场、休息一会儿，就是缓解紧张情绪的一剂良药。

## 10.小指托在杯底的人

这种人具有艺术品位，对于刻板的工作或生活常会没来由地感到不耐与烦躁。由于感受力强，他很坚持自己的主张，也很在乎自己的理想，一不如意，他便会义无反顾地舍弃一切，重新再来。

## 11.拇指及食指握杯耳，其余三指张开的人

这是以轻松态度笑看人间的人，有点儿吊儿郎当、游戏人生的味道。他说的话总是半真半假，令人半信半疑地去猜测。不过，他倒是挺能使人消愁解闷的，有他在，任何社交场合都不会单调、无聊。

## 12.只用拇指及食指提起杯耳，其他手指弯曲握杯的人

基本上，惯常以这种方式拿杯子的人是理智型的人，就像电脑一样，他总是不慌不忙、胸有成竹地做每一件事，即使遇上紧急事故，他也是安然若素，天塌下来也不怕的样子。



## 微笑是打败对手最有威力的武器

全世界的人都知道微笑是人与人之间沟通的金钥匙，是最好的沟通方式。微笑像是一剂镇静剂，可以使暴怒的人瞬间平静下来，使惊慌失措、紧张不安的人立刻松弛下来，更会助你赢得事业上的成功。在商务应酬中，有时一个人即便付出很多努力也很难得到别人的认可和尊重。但是，微笑却会让这一切来得更迅速！

美国钢铁大王安德鲁·卡内基的高级助理查尔斯·史考伯说过，他的微笑值100万美金。所以，在商务应酬中，更需要微笑来温暖对方的心扉，增强彼此的信任感，从而更好地合作。

在一家大型电脑公司上班的林晓琪，短短一年内就由一名普通的销售人员升为公司市场部副经理，真是羡煞旁人！然而，有谁能想象到：在最初的三个月里，她的销售业绩一直没有突破，差一点儿就被公司辞退。所幸的是，她遇见了一位“慧眼识千里马”的伯乐。林晓琪的主管认为她是一匹有待调教的“好马”，只要稍加指导，必然会成为一名优秀的销售员。

细心的主管帮助林晓琪找到了问题的关键所在：“优秀的销售人员必须有一张迷人的笑脸，而你却没有。”

主管的话使林晓琪如醍醐灌顶，她立志苦练笑脸。每天她在家里放声大笑百次，连邻居都以为她发神经了。经过一段时间的练习后，她去见主管，可主管说：“还是不

行。”

林晓琪并不泄气，继续苦练。她搜集了许多公众人物迷人的笑脸照片，贴满了整个屋子，以便随时观摩。一段时间后，她又去找经理，主管冷淡地说：“好一点儿了，不过还是不够吸引人。”不服输的林晓琪丝毫没有气馁，转身回去加紧练习。

这一天，林晓琪走出家门时碰到了社区的管理员。她很自然地冲管理员笑了下，谁知，管理员竟对她说：“林小姐，你怎么看起来跟过去不大一样呢？觉得亲切好多……”这随意的一句话使林晓琪信心陡增。她像发现新大陆一样，兴奋地又跑去见主管。主管点点头，若有所思地对她说：“是有点儿味道，不过仍然不是发自内心的笑。”

自己那么努力练就的笑怎么就不是发自内心的了？什么才是发自内心的笑呢？这个一根筋的林晓琪真是“不到黄河不死心”！又经过长期的苦练，林晓琪终于醒悟：发自内心的笑，其实就是像婴儿般天真无邪的笑容！林晓琪这匹“千里马”终于凭借她的招牌微笑提高了自己的销售业绩，并成为公司销售的常青树。

有句谚语说得好：“一家无笑脸，不要忙开店。”在生意场上，千万不要小看了微笑。微笑是自信的标志，也是礼貌的象征。发自内心的、真诚的微笑是你打败对手最有威力的武器。所以，当你去参加商务应酬时，别把微笑落在家里。要让美丽的微笑之花时时在你脸上绽放，让客户时刻感受到你的真诚。这样，你离成功就又近了一步。

## 讨人喜欢很简单，身姿挺拔就行

文雅的坐姿，不仅给人以沉着、稳重、冷静的感觉，而且也是展现自己气质和风度重要形式。一个人的坐姿和站姿，能够很好地反映出这个人的个性。也会让别人觉得你是一个生活态度积极的人，会觉得你做事充满了饱满的精神状态。

在商务应酬中，挺拔的身姿绝对是至关重要的一个标志。它在礼节上是一种文明修养的表现，也是一个人良好素质的反映。不同的身体姿势可以反映一个人不同的心态，通过身体姿势可以准确地窥测其心灵的高雅与粗俗。如果“站无站相”“坐无坐相”，即使相貌再漂亮，也会大打折扣。我们无法改变自己天生的容貌，却可以通过后天的努力训练，塑造出一副挺拔的身姿。

小丽大学毕业后进入一家服装企业当经理助理。这一天，小丽身体不舒服想要请假休息。恰巧，公司来了个重要的客户，而经理一时忙得抽不开身，就让小丽先帮着接待一下。小丽无可奈何，只能强打起精神前去会见客户。看到款款走来的小丽，客户笑意盈盈地起身示敬，并在心里感叹：好一个气质美女！小丽走过来和客户打过招呼之后，一看见旁边的座位就像是看见了救命的稻草，顿时一屁股坐了下来，整个人由于放轻松，就松垮垮的没了坐相。这下可好，小丽是轻松了，可客户不高兴了。事后，经理告诉小丽，客户认为小丽的待客态度过于随意，本要投诉到公司，后得知小丽身体有恙才谅解。



## 讨人喜欢很简单，身姿挺拔就... 215/330

由此可见，一个人的坐姿不仅能表现出人的形体美，更能展现出人特有的气质以及对人尊重与否。一个坐姿不正的人，即使其他方面再优秀，也容易给人留下不好的印象。

所以，在商务应酬时，无论是站姿还是坐姿，都要给人以挺拔之感，既表现出你精神饱满的状态，也体现出你对他人的尊重。这就需要人们注意自己的站姿和坐姿，随时维护自己的仪态形象。

首先，站如松，要像青松一样挺拔

商务应酬时，我们要力求做到“站如松”，就是人在站立时，要像青松一样挺拔、高洁、端庄。那么，怎样给人一种松树的感觉呢？

在站立时，要把头部放正，颈部伸直，目光要平视，嘴唇微微闭上，下巴略微收一点儿，挺胸直腰，上体自然挺拔，肩部保持水平，两臂自然下垂，手指并拢自然微屈，双手中指压裤缝，腿膝伸直，脚跟并拢，两脚尖张开成45度夹角，身体重心落在两脚之间。若是感觉好像有一根线从头顶穿到脚底，并且有人在头顶向上提，这就对了！只有这样才能站得挺拔，站得自信，并能给人以“气宇轩昂”的印象。

好的站姿无论从哪个角度看，都一定是美的。竖看时，即以鼻子为中线的人体应大体成直线；横看时，肢体及身段很舒展，给人一种开阔的感觉；侧看时，耳朵、肩膀头、脚踝骨是在一条线上的，给人一种挺、直、高的美感。



## 讨人喜欢很简单，身姿挺拔就... 216/330

男女有别，其站姿也应形成不同侧重的形象。男子应站得刚毅洒脱，挺拔向上，舒展俊美，精力充沛；女子应站得庄重大方，亲切有礼，秀雅优美，亭亭玉立。而这不同站姿的关键则取决于身体重心的位置。男子站立时身体重心要稳，一定要放在两脚中间，双脚与肩同宽站立就可以。而女子站立时，身体重心在两足中间脚弓前端位置，双脚呈倒“八”字站立。

其次，坐如钟，像座钟一样稳重

商务应酬时，我们要力求做到“坐如钟”，就是要像座钟一样端正、稳重、温文尔雅。

男士坐姿要求

1.入座时要轻、稳、缓。走到座位前，转身后轻稳地坐下。如果椅子位置不合适，需要挪动椅子的位置，应当先把椅子移至欲就座处，然后入座。

2.身体重心应该垂直向下，腰部挺直，两腿略分开，与肩膀同宽，看起来不至于太过拘束。

3.坐在沙发上时，上身应端正，态度安详，整个身体不要往内靠。

4.头部要保持平稳，目光平视前方，神态从容自如，脸上保持轻松和缓的笑容。

5.双肩平正放松，两臂自然弯曲放在腿上，亦可放在椅子或是沙发扶手上，以自然得体为宜，掌心向下。

6.两膝间可分开一拳左右的距离，脚态可取小八字步

## 讨人喜欢很简单，身姿挺拔就... 217/330

或稍分开以显自然洒脱之美，但不可尽情打开腿脚，那样会显得粗俗和傲慢。如长时间端坐，可双腿交叉重叠，但要注意将上面的腿向回收，脚尖向下。

7.两脚应尽量平放在地，大腿与小腿成直角，双手以半握拳的方式放在腿上，或是椅子的扶手上。

8.如果是侧坐，应该上半身与腿同时转向一侧，面部仍是正对正前方，双肩保持平衡。

9.坐在椅子上，应至少坐满椅子的2/3，宽座沙发则至少坐1/2。落座后至少10分钟左右时间不要靠椅背。时间久了，可轻靠椅背。

10.谈话时应根据交谈者方位，将上体双膝侧转向交谈者，上身仍保持挺直。

11.离座时要自然稳当，右脚向后收半步，而后站起。

### 女士坐姿要求

1.入座时要轻稳，走到座位前，转身后退，轻稳地坐下。如果是衣着裙装，应用手将裙子稍稍拢一下，不要坐下后再拉拽衣裙，那样显得不优雅。

2.上体自然坐直，立腰，双肩平正放松。

3.两臂自然弯曲放在膝上，也可以放在椅子或沙发的扶手上，掌心向下。

4.双膝自然并拢，双脚平落在地上。

## 讨人喜欢很简单，身姿挺拔就... 218/330

5.坐在椅子上，至少应坐满椅子的2/3，脊背轻靠椅背。

6.端坐时间过长时可换一下姿势：将两腿并拢，两脚同时向左或向右放，两手叠放，置于左腿或右腿上形成优美的“S”形，也可以两腿交叉重叠，但要注意将上面的小腿回收，脚尖向下。

7.坐姿的选择还要根据椅子的高低以及有无扶手和靠背，两手、两腿、两脚还可有多种摆法，但两腿叉开或呈四字形的叠腿方式是很不合适的。

8.起立时，右脚向后收半步，而后站立。

### 入座后的其他要求

1.在别人之后入座。出于礼貌，和客人一起入座或同时入座时，要分清尊卑，先请对方入座，自己不要抢先入座。

2.从座位左侧入座。如果条件允许，在就座时最好从座椅的左侧接近座位。这样做，是一种礼貌，而且也容易就座。

3.向周围的人致意。就座时，如果附近坐着熟人，应该主动打招呼。即使不认识，也应该点头示意。在公共场合。要想坐在别人身旁，还必须征得对方的允许。动作要轻，不要碰响座椅。

4.以背部接近座椅。在别人面前就座，最好背对着自己的座椅，这样就不至于背对着对方。得体的做法是：先

## 讨人喜欢很简单，身姿挺拔就... 219/330

侧身走近座椅，背对着站立，右腿后退一点，以小腿确认一下座椅的位置，然后顺势坐下。必要时，用一只手扶着座椅把手。

5.离开座椅时，身边如果有人入座，应该用语言或动作向对方先示意，随后再站起身来。

6.要注意先后，与他人同时离座，要注意起身的先后次序，地位低于对方的，应该稍后离座；地位高于或年龄大于对方时，可先离座；双方身份相似时，可以同时起身离座。



## 让你的手势传达出你的力量

作为“口语表达的第二语言”，手势往往比口语表达更有分量。强健有力的手势会让人觉得你做事果断、自信心强；而软绵无力的手势，只会让人以为你性格怯懦犹豫，不值得深入交流。在商务应酬场上，与客户进行交流时，一定要让你的手势传达出力量，从而助你一臂之力。否则，成功将会因为你的软绵无力而与你擦肩而过。

某家大型企业在市中心高价买下一块地皮，打算修建酒店进军餐饮业。酒店大楼的修建采取公开招标的形式选择建筑设计方案。此消息一出，各大建筑事务所纷纷摩拳擦掌，为争夺这项招标而紧张忙碌起来。

经过层层筛选，最后角逐出的建筑方案分别来自A设计院和B设计院。而最后一关则是由两家设计院分别介绍各自的方案，由董事会投票决定“花落谁家”。在董事会上，B设计院的负责人首先阐述其设计方案的优劣之处，他的脸上始终挂着浅浅的微笑，语调一直平稳缓和，偶尔也有软绵绵的手势配合。紧接着，A设计院的负责人开始介绍他们的方案。此人意气风发、自信洋溢地详细阐述了其设计方案的种种优势所在，言语铿锵有力，同时，还配以各种有力的手势。他的发言一结束，现场立刻响起了热烈的掌声。最终的结果可想而知：当然是A设计院的设计方案中标。

其实，A设计院的胜利并不能说明它的设计方案比B

设计院的设计方案优秀多少，而在于A设计院的负责人懂得运用手势的力量，在全过程中为自己赢得了喝彩，也为该设计院的方案赢得了青睐。由此可知，手势这一看似轻微的细节，在关键时刻也有着巨大的杀伤力，足以决定成败。因此，我们一定要掌握手势这门丰富的语言。

一般说来，常见的手势有如下几类：

### 1.手指式

一指式：一般表示称赞、肯定、第一等意，人们习惯竖起大拇指。用来指称人物、事物、方向，表示观点或表示肯定，就会竖起食指。当小指竖起时，一般是表示精细、微小或是对对方的藐视。

两指并用式：在一些欧美国家与非洲国家，食指、中指伸直分开呈“V”状是表示胜利的意思。这一手势一般也用来表示数字，如2、20、200等。拇指、食指分开伸出，其余三指弯曲是表示8、80、800等数字。这两指如果并拢表示肯定、赞赏之意；如果二指弯曲靠拢但未接触，则表示“微小”“精细”之意。

三指并用式：将拇指、食指、中指这三指相捏向前，一般表示“这”“这些”。若是用力比较大，则是表示强调。

### 2.手掌式

仰手式：掌心向上，拇指自然张开，其余弯曲，称为“仰手式”。这一手势的包容量很大，区域不同，意义也不同。当手部抬高时表示“赞美”“希望”的意思，平放是“乞求”“请施舍”之意；手部放低则是表示“无可奈何”。

俯手式：“仰手式”的掌心若是向下就变成了“俯手式”，这是十分审慎的提醒手势，同时表示反对、否定之意，有时也表示安慰、许可之意。

手切式：五指并拢、手掌挺直，像一把斧子用力劈下。这一手势表示果断、坚决、排除之意。

手啄式：五指并拢呈簸箕形，指尖向前。表示提醒注意之意，有很强的针对性、指向性，并带有一定的挑衅性。

此外，双手自然撑掌，用力分开，掌心若向上表示“行动起来”，掌心向下则表示“排除”，平行伸手则表示“面积”，将手举过头挥动，表示兴奋、致意，双手同时挥动表示热情致意。

### 3. 拳式

拳举式：单手或双手握拳，平举胸前，表示示威、报复；高举过肩，表示愤怒、呐喊等意。

拳击式：双手握拳在胸前做撞击动作，表示事物间的矛盾冲突。

除此之外，用手指轻拍肩膀，是表示担负工作、责任和使命的意思。而单手或双手颤动无意义，只有与其他手势配合才表示一个明确的含义。

在商务应酬中，手势用好了可以提升个人形象，让你的无声语言也“掷地有声”；用得不好则会泄露你的很多缺陷和问题。所以，应多练习一下生活中常用的手势，尽量



# 让你的手势传达出你的力量

223/330

避免不受人欢迎的手势，让恰到好处的手势替我们走好人生的每一步。



## 吃饭时别忘自己的身体语言

身体语言简称“体语”，是指非词语性的身体符号，包括目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、身体间的空间距离等。我们在与人交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探索他内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。人们可以在语言上伪装自己，但身体语言却经常会“出卖”他们。

在商务场合，当你和客户面对面时，他的每个动作和表情都含义无穷，于是，饭局不再单单是吃饭，更多的则是“观心”。你会发现，从一个人与别人的握手动作，看人的眼神以及选座、点菜和喝酒中，都可看出其人的性格和心态。国粹京剧把人的好坏以脸谱化的形式呈现出来：“红脸”是“好人”，“白脸”是“坏人”。那么，在饭局宴请中，你希望给对方留下什么样的“脸谱”呢？

小刘是个帅气能干的小伙子，大学毕业之后，非常幸运地进入一家实力很强的外企。小刘是个做事讲求完美的人。他第一次参加公司的商务活动时就做足了功课。对于所有到场的客户，小刘一律以礼相待，尤其对待女士，更是谨遵礼仪。

然而，小刘发现，所有参加活动的女士里，没有一位对自己的绅士风度给予赞赏的。小刘觉得自己已经努力做到最好了，他每次都是在对方伸出手后，才轻柔地与之握手。百思不得其解之后，小刘的一位领导给了他答案：

“你握手用力太轻了，女士们以为你根本不在意她们！”

看似简单的一个握手，就如此不简单。由此可见，我们的肢体语言非常重要。而不同的身体语言，往往表达出不同的效果和含义，所以，重视我们的肢体语言就显得尤为重要。

与人交谈可以拉近心灵的距离，但是太远或者太近都是不合适的。对于不熟悉的人，太近的距离会让对方感觉自己的私人空间被侵犯了；而太远，则会产生一种生疏的距离感。所以，在与他人交谈时，与对方的距离保持半米左右比较合适。

懒散或者没有精神，会给人不舒服的感觉。双手放进口袋，双臂交叉抱在胸前，都是非常不友好的姿势。要微笑着，保持良好的眼神交流，但切忌死盯住对方。

直立的姿态表明有威信。两脚分开，与肩同宽，表明很可靠。一只脚稍微靠前可以在你做手势时向人移动，这意味着“拥抱”意识。胳膊自然下垂，放在身体两侧，手指静止，放松，把手放在身体两侧，使你看起来比较自然和轻松。

在与他人交谈中，我们的脸和手在传递信号，我们的衣着也在传递信号，长相和化妆也同样在传递信号。总而言之，人们看到的東西就与我们说的话同样重要，甚至会更加重要。这意味着无论你是站在讲台后面、坐在会议桌前，还是仅仅在闲谈，都要注重自己的言谈举止，让聆听者感到舒适和明确是最重要的。

我们要切记，以下21种消极的身体语言对你的饭局

形象是具有毁灭性作用的。

### 1.不正面朝向对方

当我们热衷于谈话时，脚和身躯都会正面朝向对方。当对着我们不感兴趣的人谈话时，脚和身体会自动转向另一边，这只会给对方留下这样的印象：你对他说的话真的不感兴趣。

### 2.皮笑肉不笑

当一个人真正微笑的时候，眼角会皱起，整张脸都会随之变化。真笑和假笑是很容易区别的。所以，发自内心地去微笑吧！千万不要皮笑肉不笑，那样只会让人觉得你很假很虚伪。

### 3.摸脸

摸自己的脸，掩住自己的嘴，这是常见的说谎信号。说话的时候，一定要把手从脸上移开才不会显得失礼。

### 4.用手托着头

交谈时，用手托着自己的头就是“我已经厌倦了”。所以，把手放在你前面的桌子上并让它们休息吧。

### 5.闭眼

当一个人不喜欢对方或不喜欢对方的想法时，就会在看他们的时候，闭上眼睛。事实上，也有一些人在交谈时闭上眼睛，其实只是在思考而已。如果不想传递给人错误的信息，就请睁开你的眼睛。

## 6.晃动自己的脚

有些人每隔2~3分钟就晃动一下自己的脚，这是一种精神和身体不舒服的表现。人们也许会认为，你不想再继续这次谈话，尤其是你还没有直面他们。

## 7.脚和手指轻敲

这样的小动作通常暗示出：有压力、不耐烦或厌烦。练习让自己的四肢放松吧。

## 8.在身体前，握紧东西

在身体前随便握紧一个东西，比如一个咖啡杯、笔记本、手袋等，都会暗示出你羞怯和抵抗的心理。如果可以的话，不要躲在这些东西后面，把它们放在身旁。当你和他人会面时，尽量使双手自然放松。切忌用手摆弄小东西，因为这是缺乏准备的表现。

## 9.一直注视下方

谈话期间目光一直注视下方，很容易被认为是不同意别人的意见，甚至是不经意的傲慢。所以，在交谈时眼睛一定要向前看，并且要有眼神交流。

## 10.身体向后倾

人们通常面对自己喜欢的人时，身体前倾，对不喜欢的人，就会身体向后倾。

## 11.把手放在头后或臀部



这样的动作通常被解释为有优越感或大头症。一定要记住：只有对自己亲密的朋友，才可以做这个动作。

## 12.看时间或检查指甲

当你在和其他人说话的时候，不要频繁看时间。同样，也要避免查看自己的指甲。这都是你很焦急或者不耐烦的表现。

## 13.双臂交叉

这是一种防范的信号，但也有些人把它理解为是一种自负的表现。正确的做法是把你的双臂展开或放在两侧。

## 14.挠后脑和后颈

当和其他人交谈的时候，尽量让手远离头部，否则会被看作是说谎的信号。

## 15.揪衣领

即便你觉得很不舒服或紧张，也不要摆弄你的衣领，这易给人一种小家子气、很不稳重的感觉。

## 16.眨眼的频率增加

有些人讲话时，因为紧张，眨眼的频率也会增加。当紧张的时候，尤其是有人近距离看你时，要控制一下自己的眨眼频率。

## 17.耷拉肩膀

非常自信的人会挺直肩膀，所以，让你的肩膀一直挺直。这样，你不仅会看上去有自信，也会感到有信心。

### 18.站立时，双手交叉放在下体上

这个不经意的动作，一定会让你在开口说话之前就失去一部分尊重。人们在紧张和不自信的时候，会情不自禁地对自己最脆弱的地方做出防卫的姿势。但是，这样只会让你肩膀向前，会让你整个身体显得更渺小、更脆弱。再次提醒，把手放在身体侧面或后面才恰当。

### 19.不停挪动屁股

让你的屁股安定地坐在椅子上！当你要向前倾时，用你的背即可。否则，不停地挪动屁股会让周围人也跟着你不安。

### 20.不要将你的汗手往衣服上蹭

如果你的手正出汗，那么请深呼吸，尽力放松。不要将汗手往衣服上蹭，那是一个极度紧张的信息的传达。

要知道，这世上大部分人的肢体语言都是无意识、自然的反应，是大脑在某个特定时刻里思考内容的自动迎合。所以，每个人都是一本好读的书，读懂他微妙的身体语言，你就能通过一个小小的饭局出奇制胜！同时，只要读懂了这些身体密码，我们就可以稍加练习，帮助自己克服消极的身体语言习惯，发挥它的优势，让自己在商务应酬场合变强大。

## 第九章 酒局求人，你不得不采用的方法

### 循循善诱，无形中掌控他人

子曰：“不愤不启，不悱不发，举一隅不以三隅反，则不复也。”孔子在这里说的是，不到他想要求得明白而得不到要领的时候，就不去启发他；不到他想说什么而说不出来的时候不去引导他。告诉他一个知识的侧面，他能推出其余三个方面，也就不再重复地教他了。这是一种启发式教育。在商务场合的酒局上，也被称为“诱导法”。

在商务谈判过程中，你还会经常遇到顾客说这种话：“不。我还要想一想。”“我们明天再说吧。”“我们还要商量商量。”你可以这样对答：“那好吧。这很清楚，你对它并没有多大兴趣，要不然你是会花时间考虑它的，对吗？”顾客可能会反驳你，你可以根据顾客的意见再予以解答。

顾客：“我喜欢紫色。”

业务员：“质料呢，是毛的、丝的，还是纯棉的、化纤的、混纺的？”

顾客：“我比较喜欢纯棉的。”

## 第九章 酒局求人，你不得不采... 231/330

业务员：“是单件的呢？还是成套的？”

顾客：“成套的。”

业务员：“您看这套藕荷色的怎么样，它看起来十分适合您的年龄、身材。”

顾客：“真的吗？”

业务员：“这种藕荷色是当前的流行色，这几天我这儿就卖出20多套，顾客反映都很不错。”

顾客：“是吗？那这件穿在我身上好不好看呢？”

业务员：“很好！既有时代气息，又符合您的气质；而且店里现在只剩下几套这种服装了，有的码都不全了。”

顾客：“好吧，就要这种颜色的，但一定要挑选我合身的型号哟。”

你看，从颜色到质的，再到样式，由面到点，逐渐缩小选择的范围，让顾客集中精力来谈论自己所喜欢的，尽快地做出购买决定和成交，这就是我们所说的“由面到点”的推销谈判技巧。

运用这种谈判技巧，你能把推销的产品所能带给顾客的利益归纳在一起，让他们获得更集中、更深刻的印象，让顾客自己说出产品的优点，这样更容易说服顾客。

小江是一家汽车厂的优秀业务员。一天，他接待了一个非常难缠的顾客。整整一早上都没有决定要买什么型号



## 第九章 酒局求人，你不得不采... 232/330

的卡车，但这是一笔大单子，小江是不会轻易放弃的。眼看要吃中饭了，还没有搞定，但是小江也不急，吃饭的时候不正是谈业务的最佳时机吗？

小江顺理成章地把客户请到了附近的小餐馆，为了表现得自然不刻意讨好，两人就点了几个家常菜，一顿便饭的样子。小江边吃边拉家常说：“这就是我们的工作餐，有时候忙了连这个都吃不上。”那个顾客也接着话茬儿说：“是啊，干嘛行都不容易，我们出车的时候也是一样的。”说完两人都不客气，大快朵颐了一番。

吃完饭后，两人也熟络了不少，借喝茶的机会，小江很自然地把话题扯到了业务上。小江先问道：“您需要用多大吨位的卡车？”顾客回答道：“很难说，大致两吨吧！”小江又问道：“有时候多，有时候少，对吗？”顾客回答：“是这样。”小江接着问：“究竟要哪种型号的卡车，一方面要看你运什么货，一方面要看在什么路上行驶，你说对吗？”顾客回道：“对。不过……”小江不等他把话说完，赶紧说：“假如你在丘陵地区行驶，而且你们那里冬季较长，这时汽车车身所承受的压力是不是比正常情况下要大些呢？”顾客认为小江的话很有道理，赞同地说：“是这样的。”小江道：“你们冬天出车的次数比夏天多吧？”顾客像遇见了知音：“可不是，多多了。夏天生意不行。”小江继续问道：“有时候货物太多，又在冬天的丘陵地区行驶，汽车是否经常处于超负荷状态呢？”顾客老实地回答：“对，那是事实。”小江见如自己所料，继续问道：“从长远的眼光看，是什么因素决定你选购的型号，是否留有余地？”顾客有了听小江意见的意思，问道：“你的意思是？”小江没有回答，继续问道：“从长远的眼光看，是什么因素决定买一辆车值不值得呢？”顾客说：“当然要看车的使

## 第九章 酒局求人，你不得不采... 233/330

用寿命。”小江又问：“一辆车总是满负荷，另一辆车从不超载，你觉得哪一辆寿命更长些呢？”顾客肯定地说：“当然是马力大、载重多的那辆。”于是，小江向顾客提出了建议：“这样看来，我觉得你买一辆承载重量为4吨的卡车更划算。”

顾客觉得小江是设身处地地为自己着想，对他的看法也表示赞同，马上决定和小江签单。

上面这段对话，让人不得不佩服小江的业务能力。他在平淡无奇的谈话中，设法让顾客跟着他的思路走，从而达到成功推销的目的。这种说服的方法，是两千年前希腊大哲学家苏格拉底所用过的“苏格拉底式的辩证法”，就是为了得到对方的“是”的反应，想办法使对方不断说“是”，无形中把对方“非”的观念改变过来。

可以说，诱导是会话双方的一种意识交流，如果要达成自己的目的，就要积极巧妙地将说话者的意思诱导到自己理想的本意中来，从而掌控整个谈话过程。

## 装熊自己，抬高别人

我们有时候该适时地展现出自己的专业能力，有时候却要藏起光芒，如此能屈能伸才能在酒桌上收放自如。有一种人非常受欢迎，看人时都把别人看得比自己厉害一点儿，因此，做任何事情，面对任何情况都能以慎为念，以让当先，放低自己，抬高别人，这实在是做人做事的大智慧。因为这样的人，会让任何人在自己面前都很舒服，很自在，很有优越感，很自信。如此，怎能不受人欢迎呢？

小曹在一家知名的装潢公司担任室内设计师，部门里有一个老员工姓梁，据说是某总的亲戚，并不是很懂专业知识，却偏偏喜欢不懂装懂。为了不让人家议论他没能力，他总是对新人指手画脚。

小曹请部门同事一起吃饭，饭桌上，梁先生批评了这个又批评那个，把新员工说得一无是处。大家都愤愤不平，小曹却顺着他的话，频频说是，甚至还赞扬了梁先生的博学。梁先生被小曹这么一捧，更加自负了。此后小曹经常以“请教”为名，请梁先生吃饭，并且每次都对他的理论频频点头。

几顿饭后，梁先生插手小曹的项目变少了。因为他觉得自己唬住小曹了，认为小曹不敢欺骗他了。小曹的装熊，让他既可以顺利地完成工作，又可以发展人脉。

说“对”的话，不如说“对方认为对”的话。

大太监李莲英深受慈禧太后的宠爱，权倾朝野，人人望而生畏，人称“九千岁”。此人狐假虎威，老谋深算，心狠手辣。

当时，李鸿章以军功而升高官后，看不起这些奴才，在几次宫廷宴会上有意无意地得罪了李莲英，因此，李莲英想给他点儿颜色瞧瞧。不久后，慈禧太后有意静居，想把清漪园修缮一番，以便颐养天年，但却苦于筹款无术，时常焦躁。李莲英趁机对李鸿章说：“李伯爷是朝廷重臣，若能仰体上意，玉成此事，以慰太后，以宽圣心，当立下不世之功。”

李鸿章听到有这样贴近慈禧太后的好机会，岂肯轻易放过？当即满口应承，并马上献计献策，同李莲英商量。李莲英听了大喜，拍手称善，笑容可掬地着实奉承了李鸿章一番。接着，李莲英又谦恭有礼地表示希望李鸿章入园内踏勘一回，看看哪里该拆该建，以做到心中有数。

可是到了约定的日子，李莲英却借口有事不能奉陪，只派了个伶俐的太监领着李鸿章，转悠了一整天。事后不久，李莲英又故意拣了个光绪皇帝肝火最旺的时候，诬陷李鸿章在清漪园里游山玩水。光绪最忌讳的就是别人不尊重他的皇权帝位，听说权倾当朝的李鸿章竟敢大摇大摆地在他的御苑禁地游逛，顿时大怒，认为这是“大不敬”，是对皇权的公然藐视和冒犯。

光绪一怒之下，不问青红皂白，立即下诏“申饬”，将李鸿章“交部议处”。

所谓奉旨申饬，就是由皇帝、太后或皇后派一名亲信



太监，捧着“圣旨”去指着某人的鼻子，当众数落臭骂一顿。而被骂的人，既不能申辩，也不能回骂，还要伏在地上谢恩。这“申饬”虽不伤皮肉，却是极使人难堪的侮辱性惩罚。李鸿章被御批“申饬”后，自然懂得其中奥妙，于是，他立即命人送了银子，且亲自设宴招待李莲英，这才免去了当众受辱之苦。

此后，李鸿章对这位“九千岁”刮目相看，敬礼如仪。这就是李鸿章的退让之法——不去冒险与人争斗，而以守住自己为重。

人与人之间总有强势与弱势之分，因此我们就需要精通“撤步术”。善于退让，也能赢得成功，因为这样做一则保住了自己，二则保留了机会。

装熊，并不是懦弱的表现，它是为了获得更大的进步而采取的战术。就像跳远一样，为了跳出好成绩，后退几步是必然的。求人办事一定要注意，该进时则进，该退时就要毫不犹豫地后退几步，这样你才会取得更大的成功。

## 酒桌上求领导办事要讲究技巧

领导，除了会议，应酬最多的就是酒局。能请到领导吃饭，是东道主的一种荣幸。而酒场自有酒场的规矩。一圈酒下来，领导也不似平日里严肃了，员工也没有了平时的胆怯，一张桌子上只有几个不错的酒友。此时，你把平日不敢对领导说的话说出来，不敢提的建议提出来，领导自然会抛开那些冠冕堂皇的话，给你一个真实的答复。

很多领导都是酒场高手，平时喝个半斤八两都不在话下。然而，刘经理不行，也许他天生就是一瓶啤酒的量，白酒更是沾杯就醉。

年底，公司开会总结了一年的成绩。晚上聚餐，所有的人都很高兴，从老板到下面的员工都喝得不少。刘经理也一样，尽管他一再克制自己要少喝，但是敬酒的人太多了，没有办法，盛情难却还是喝多了。喝完酒，有人提议去唱歌，进了包房，大家又要了很多啤酒，边唱边喝，还不时地聊天。所有的人都很兴奋，很随意。这时，平时一个不起眼的员工李新华坐到刘经理旁边，和他聊了起来。也许大家都去唱歌了，没有人注意他们到底在说什么。

李新华试探性地询问了一下来年公司的发展安排，然后开始说自己这一年的工作情况。此外，还谈到具体的一些项目以及在工作中与领导沟通的情况。刘经理则一改往日一本正经的样子，话也多了起来，对李新华的工作提出了很多意见。

## 酒桌上求领导办事要讲究技巧 238/330

李新华试探性地对刘经理说：“刘经理，我想托您办点儿事，您看我这边工作并不是很适合，我想到市场部去，那儿的工作和我的专业对口，而且更适合我的能力。”

刘经理想了想，他要去的那个部门很多员工都想去，虽然自己一句话就可以调他过去，但是影响肯定不好。于是，刘经理说道：“市场部很多人都想调过去，但是没有什么特殊的贡献不容易。”

李新华接口问道：“那要做出什么贡献呢？”

“他们在做一个项目，现在正需要一个能做方案的人，你成吗？”

“我可以。”

“那你先帮忙做做，以后再说调过去的事。”

李新华心想：这可是机会啊，我跟市场部的同事和经理把关系搞好了，如果他们提出让我调过去，其他人就不好说什么了。

果然不出所料，几个月之后，李新华便被市场部的领导要了过去。

有科学家研究证明，人喝了酒之后大脑容易被麻醉。此时，大脑转得慢，更容易被说服。因此，很多事情在酒桌上往往更容易达成。领导也一样，喝得迷迷糊糊的时候，往往就忘掉了自己的身份，顾忌的事情就会少，从而更容易说出真实的想法。故事中的李新华就很会找时机：

## 酒桌上求领导办事要讲究技巧 239/330

他知道刘经理喝了不少酒，当别人都在唱歌的时候，去陪他聊天会更容易听到领导的实话，只是一个小小的技巧，便能达到自己的目的。但是，如果领导的酒量很大，他还没醉的时候，你反而已经酒气冲天了，那么往往会坏事。

上酒桌之前，一定要搞清楚自己的目的，不要因为喝酒而耽误了自己的事情，否则就得不偿失了。那么，我们应如何利用酒局求领导办事呢？

### 1.领导三分醒七分醉时，委婉地提出请求

每个人喝醉后状态都不同，有些可能会又闹又吵，有些可能就会想睡觉，所以喝到微醉最好。此时，三分醒七分醉，领导脑子略微糊涂，但是心里清楚，你说的话他才能听进去，而且会道出他的真实想法。如果领导喝醉了，那无疑你说什么他都不会记得了，你也就很难达到自己的目的。

### 2.让领导明白你的心思和苦衷

如果下属酒量不如领导，那么，就要在自己醉之前把要说的话讲清楚，让领导明白自己的心思，然后再喝。就算是不如领导酒量大，最后自己喝醉了、失态了，该说的话已经说完了，领导也看出你是个实在人，目的也就达到了。



## 装牛自己以给对方吃定心丸

古人云，“闻道有先后，术业有专攻”。由于时间、精力和客观条件等方面的限制，每个人在自己一生中，通常只能在一个或少数几个专业领域内拥有精深的知识，而对于其他大多数领域则知之甚少，甚至全然无知。为了弥补自己的无知，以应不时之需，人们不得不在自己的专业领域之外求助于各个领域内的专家。

其实，道理很简单。每个顾客在购买产品之前，都存在着抗拒心理。销售员只是根据人性的弱点，利用顾客都相信“专业”意见的通病，来说服顾客把钱掏出来。

云梦和小兰是多年的好朋友，两人都在推销安利的产品。小兰推销得很卖力，但是业绩总不如云梦。她一直搞不明白是怎么回事，难道说云梦有什么魔力？

有一次，她们一起去参加一个宴会。

小兰看到一个穿着相当时尚的女孩，于是凑上去，先是进行自我介绍，然后又做了一系列的商品推荐，但女孩看似没有太大的兴趣，小兰也就放弃了。转身想要寻找云梦时，却看到了这样一番场景：

云梦正在和一位女孩说话。这个女孩黑黑瘦瘦的，脸上有几处明显的痘疤，给人一种寒酸的感觉。

只听云梦说道：“你才几岁呀，皮肤就这么松弛？”女

孩很是尴尬地点点头。

云梦拿出一瓶安利保健品，对女孩说道：“你看我都35岁了，脸上还是没有斑，就是因为我每天都吃它。化妆品再好也难遮岁月痕迹，只有内在调理才能永葆年轻。你还年轻，要尽早保养自己的皮肤哦。”说着就把保健品递给了那女孩。

女孩对保养的事情一窍不通，只得愣愣地点头道：“每天吃它真的管用吗？”

“当然了！不过这样效果不太明显，我建议你再买这个，两个一起服用会有比较明显的效果。这一瓶是美白祛疤的，这一瓶则可以帮助你紧致肌肤。但是一定要长期坚持才有效！”云梦说道。

最后，女孩从云梦手上买了两瓶保健品。

就在这短短的几分钟里，云梦凭借自己出色的推销技能与专业水平，成功地推销出了自己的产品。小兰也终于明白自己差在哪里了。

在生意场中，思维定式很可怕。不妨换一种思维、换一个角度，向云梦学习，不要把“我要向你推销保健品”几个字写在额头上。要用自己很牛的专业素养告诉你的客户，你是值得信赖的，相信你没错！而对专家的意见，人们唯有点头称是，照单全收。在通常情况下，人们按照专家的意见办事，总能得到预想中的成功。

## 用“激将法”让对方出手办事

在商务应酬中，我们往往会遇到一些比较倔强固执的人，无论你直言相求还是婉言相说，都无法改变他的想法。面对这些“软硬不吃”的人，习惯了商场惯用模式的你是否手足无措？没关系，打破常规，抛开所谓的礼数，尝试采用“激将法”激对方出手。

激将，就是在某些特定的环境和条件下，有些人的自尊心受到了自我压抑或者由于遭受挫折，当其他方法都不能使他振作起来接受我们的意见和主张，我们就故意贬低他、刺激他，从而激发起他的自尊心、自信心。

话说唐朝有“三绝”：李白的诗歌，张旭的草书，裴旻的剑舞。

开元年间，裴旻的母亲去世了。为表达自己对母亲的敬意和缅怀之情，他想请一位大画家在天宫寺画一幅壁画以超度母亲的亡魂。谁料，他的足迹踏遍了大江南北，却始终未能找到合适的画师。

一日，裴旻又去天宫寺，恰巧遇到了画家吴道子和书法家张旭。他内心好不激动，立刻迎上前主动报上姓名，盛情邀请两位大师吃顿便饭。他们也不推辞，于是便一同迈向酒家。

这三人一见如故，相见恨晚。席间，裴旻向吴道子虚心请教画坛之事。吴道子也仿佛遇到知己般侃侃而谈。裴

旻听后更是连连点头，大叫深刻、精辟。酒过三巡后，裴旻说出了自己的心事，恳请两位艺术家为自己的母亲作画、题字，并声称分别给二人送上玉帛十匹、纹银百两作为答谢。岂料，两位艺术家听后笑意全消，立刻冷若冰霜，拂袖而去。

裴旻顿时傻了眼，他暗自思忖大概是两人嫌报酬太低，有辱“大师”的名声，便立即做出痛改前非的诚恳模样，赶忙上前拦住两位，连连道歉：“二位先生莫嫌钱少，待事成之后，我定会补齐……”

裴旻话音未落，吴道子便厉声喝道：“裴将军，莫不是太小瞧人了吧？”说罢，气呼呼地转头要走。

裴旻立在那里，很是难堪。他心想：“论社会地位，我是将军，比你们高得多；论本事，我们也是各有所长，说不上谁高谁低。你画画得好，字写得棒，我的剑术亦堪称一流。今天我屈尊求画，反在这公共场合受如此冷落，实在有辱我的颜面。”裴旻越想越不是滋味，不由得怒气上升，一时难以平复。

这个裴将军有个“毛病”，一生气就要舞剑，一边舞剑一边口中念念有词：“什么大师！什么书圣！画圣！我看是欺世盗名，徒有其表！光会舞文弄墨，描些香草美人，于世道无补，甚至不能助我尽一份人子孝心……还不如咱手中这把剑，可以斩妖驱邪，换来人间太平。有能耐来啊，是骡子是马牵出来遛遛！”

这些犀利的话语听得吴道子、张旭是面面相觑，不禁汗颜。看罢舞剑，二人立刻上前与裴旻热情握手、拥抱。



“刚才我二人不是故意给你难堪，实在是厌恶世俗铜臭味。我二人绝不为了钱而出卖艺术。”说罢，吴道子灵感大发，挥动大笔，在画壁上舞墨作画。转瞬间，一幅巨型壁画，也是吴道子平生最得意的《除灾灭患图》便一气呵成。

用话语刺激别人去干事要比正面请他去干事来得好，这就是俗语所说的“请将不如激将”。裴旻难压心中怒火，直言怒斥吴道子和张旭徒有其名，不配称“画圣”“书圣”。而吴道子和张旭听完后，自然感到声誉受损，因此，毫不犹豫地挥毫泼墨。所以说，求人办事，如果直求、婉求都没有效果，不妨采用“激将法”激对方出手。求人办事者为了让对方动摇或改变原来的立场和态度，可利用一些略带贬损意义的、不太公正的话给对方罩上一顶“帽子”，而对方一旦被罩上这顶帽子，就会激起一种极力维护自我良好形象的欲望，从而用语言或行动表示自己不是这样，自动地去改变原来的立场和态度。

巧言激将，一定要根据不同的交谈对象，采用不同的激将方法，才能收到满意的效果。犹如治病，对症下药，才有疗效。如把药下错了，就是于人无益，或是置人于死地，反而使事情向更坏的方向发展。“激将法”的用法很多，这里略举几种：

直激法：就是面对面地贬低对方，以言刺激羞辱之，以达到使他“跳起来”的目的。

暗激法：这是有意识地褒扬第三者，暗中贬低对方，激发他压倒、超过第三者的决心。

导激法：激言有时不是简单的否定、贬低，而是“激



## 用“激将法”让对方出手办事

245/330

中有导”，用明确的或诱导性的语言，把对方的热情激发出来。

## 办不了的事回答法：模棱两可

有句老话叫“轻诺者必寡信”。这就提醒我们每一个人，身在职场，遇事一定要三思而后行，切不可轻易地许诺，即便你完全有能力做到，也应该慎重地做出承诺，因为这关乎你的信誉，而信誉是我们每一个人最大的资产！它可以使你从无到有，拥有更多的资产。如果一个人经常做出一些自己根本不能够兑现的承诺，只能使别人对自己一次又一次地失望。而诚信的人，或许并没有多大的智慧，却因为守信，而得到很多人凭着聪明才智千方百计也得不到的东西。

拿破仑说：“我从不轻易承诺，因为承诺会变成不可自拔的错误。”

或许有人会发此疑问：当我们在朋友面前被迫非答应不可，而实际上明知这事不该答应时又该怎样？这里，向你介绍一种模糊表态的方法去应付一些复杂的请求。

所谓模糊表态，即采取恰当的方式、巧妙的语言对别人的请求做出间接的、含蓄的、灵活的表态。其特点就是不直截了当地表明态度，避免与对方进行短兵相接的交锋。这是一种常用的社交方式。

模糊表态有以下两种作用：

一是给自己留有回旋的余地。

## 办不了的事回答法：模棱两可 247/330

有些问题一时尚不明朗，须进一步了解事实真相，或看看事态的发展及周围形势的变化，方可做出决策。“模糊表态”能给自己留下仔细考虑、慎重决策的余地。否则，君子一言，驷马难追，不仅影响自己的威信和声誉，也会给事业和人际关系造成不应有的损失。

二是给对方一点儿希望之光，有利于稳定对方的情绪。

要求你解决或答复问题的人，内心总是对你寄予厚望，希望事情能如愿以偿、圆满解决。如果他们突然遭到生硬的拒绝，会由于缺乏必要的心理准备而过分失望或悲伤，心理难以平衡，情绪难以稳定，产生偏激言行，有碍人际交往。相反，倘若话尚未完全说死，则会使他感到事情并非毫无希望，也许经过更多的努力或者过一段时间，事情会向好的方向转化。

然而，我们并不是说凡事都得“模糊表态”。该明确表态也含糊其词，便是十分错误的。那么，遇到什么问题、在什么样的情况下，宜用模糊表态方式，又如何掌握“模糊”的分寸呢？

任何事情的发展变化都有个过程，有的过程还相当漫长。当事情处于发展变化初期时，实质性的问题尚未表露出来，我们难以断定其好坏、美丑、利弊、胜负，这时就需要等待。要观察、了解、研究，切不可贸然行事、信口开河。倘若迫于情势，你不能不有所表态的话，最好是向他模糊表态。例如，你可以说：“这件事比较棘手，让我看看再说。”从而给自己以后的态度留下回旋的余地。



## 办不了的事回答法：模棱两可 248/330

有些经验丰富的人遇到这类问题，常用几句幽默的话语作答，如引用一则寓言故事或一则笑话，而不做直接回答，留给对方去思考、品味。这可说是模糊表态的高手了。

对把握性不大的事可采取弹性的许愿方式解决。如果你对问题把握不大，就应把话说得灵活一点儿，使之有伸缩的余地。例如，使用“尽力而为”“尽最大努力”“尽可能”等灵活性较大的字眼。这种许愿能给自己留下一定的回旋余地，但也会让对方产生疑虑，取得对方信任的效果要差一些。

## 软磨硬泡，迫使对方答应帮忙

在商务应酬中，为了与对方达成协议，“好事多磨”“水滴石穿”是王道。也许，有很多人会为了一张订单而不惜一切代价。但事实上，你只要像雷锋一样能够发扬“钉子精神”，做一根无孔不入的“钉子”，用一种“磨”的精神和意志，敢于缠着对方不放，然后对其软磨硬泡，那你离成功就不远了。

表面看来，你的软磨硬泡十分消极，但实际上却是在尽最大努力争取最积极的结果。“人心都是肉长的”，这句话一点儿不假。软磨硬泡，一定要用真心“磨”出最大的诚意，更要让对方感受到你的诚意，感情攻势就此展开。这样，无论双方开始有多大的认识差距，你都会让对方在厌烦之余去思索，进而理解你的苦心，然后从自己僵化固执的模式里跳出来，向你伸出援助之手。

某装修公司的一个大项目开工在即，急需一批瓷砖。采购员小李接到命令后立刻到物资部门去领，但负责此事的小田推说工作很忙，要等两个月才能提货。小李非常着急，“巧妇难为无米之炊”，眼看工程项目开工在即，怎么能够再等呢？

沮丧的小李无意中从仓库保管员那里了解到：其实，仓库有现货，小田之所以没有让他提货是因为他没有“进贡”。得知这个消息，小李竭力压制自己愤怒的情绪，开始琢磨解决问题的良方。给小田“进贡”是绝对不可能了，

## 软磨硬泡，迫使对方答应帮忙 250/330

谁让自己手头一无钱二无物呢？可是，工期耽误不得。为此，小李急得焦头烂额，就像热锅上的蚂蚁。

由于提不到瓷砖无法交差，小李决定“常驻沙家浜”。当天小李去小田的办公室报到之后，接下来的每一天，小李都一刻不耽搁地来小田的办公室报到，并且认真耐心地恳求小田想办法解决自己的燃眉之急。开始的时候，小田非常烦他，根本不搭理他。小李就安静地坐在一边，只要逮住机会就张口，面带微笑，态度非常和善，不急不躁。小田也不好伸手去打笑脸人，只能告诉他说没有任何其他法子。而小李呢，一副“坚决要把牢底坐穿”的样子，不解决问题决不罢休。就这样天天耗着。“泡”到第五天，小田终于坐不住了。他长吁一声：“唉，你小子脸皮可真够厚的，牛皮都赶不上你，我真是服了你了！”小田说算是破例，最终还是给小李提前签了审批手续。小李高高兴兴地提出瓷砖回去交差了。

采购员小李因为一张“比牛皮还厚的脸”为自己赢得了胜利，所以说，在某些情形下，“死皮赖脸”也能让自己如愿以偿。

小李软磨硬泡，不断催问，直问得小田心烦意乱、招架不住，不得不让他提货。聪明的小李什么也没“上贡”，只是白白耗费了四五天时间，但这与漫长的两个月的等待时间相比，又算得了什么呢？

这正是应了那句话——“商场如战场”。试想，对于小田这样精明的人，如果小李想与其理论，甚至一脸怒气地去质问他，那么，事情只会变得更糟。小李深知工期不能耽搁，也正是由于他知道小田“做贼心虚”，所以，如果用

## 软磨硬泡，迫使对方答应帮忙 251/330

足够的耐心，摆出一副“打持久战”的架势与对方对垒，以“泡”对“拖”，足以促其改变初衷，加快办事速度。因此，学会深呼吸，耐心地牺牲一点儿时间，反而可以达成自己的目的。



## 掌握火候，又快又好办成事

俗话说“过犹不及”。在商务应酬中，我们办事要像厨师烧菜一样，掌握火候，因时而变，因事而变，因人而变，才能把事情做好。有的事情发生后，必须马上处理，延误时机就可能出现与预期目标相背离的结果，或是财产损失，或是性命有危。而有些人际矛盾，立即解决反而会火上浇油，使事态发展得愈加严重，不如冷却几日，待当事人恢复理智后再处理，就可能大事化小、小事化了。

事情发生后，再等10%的时间解决，这就是“百分之十法”。不要小看这10%的时间，在这看似短暂的时间里，对方很可能会因说出的话、办过的事向你道歉；这10%的时间，也会使你冲动的头脑更清醒，而不至于在盛怒之下失去控制。

而当我们受到别人的伤害时，与其暴跳如雷、怒发冲冠，不如暂且使自己先冷静下来，然后再去想应当怎样面对。要知道这些人大多数并不是有意要伤害我们。既然如此，何必忧之恨之？除此之外，要想别人不伤害你，还要时刻想到不要伤害别人。只有这样，才能活得轻松，活得愉快；也只有这样，你才能找到为你办事的人。

犹太人中间流传着一句话：“时间比生命更宝贵。”善于办事的高手都是以分清主次的办法来统筹时间的，把时间用在最有生产力的地方。在宴会上，面对大小、纷繁复杂的事情，你有没有觉得很烦乱？掌握下面三个判断

标准，可以助你一臂之力，帮你分清主次，把最有效的时间用在最有生产力的地方。

### 1.你必须做什么？

先问问自己：“是否必须做？是否必须由你做？”非做不可，但并非一定要你亲自做的事情，可以委派别人去做，自己只负责督促。

### 2.什么能给你最高的回报？

所谓最高回报的事情，即符合目标要求或自己会比别人干得更高效的事情。用80%的时间去做那些能带来最高回报的事情，而用20%的时间做其他事情吧。

### 3.什么能给自己最大的满足感？

高回报的事情，并非都能带给自己最大的满足感，均衡才有和谐满足。因此，无论你地位如何，总需要分配一些时间给令人满足和快乐的事情。唯有如此，宴会才是有趣的，并易保持宴会的氛围。

通过以上“三层过滤”，事情的轻重缓急就很清楚了。然后，以重要性优先排序（注意，人们总有不按重要性顺序办事的倾向），并坚持按这个原则去做。你将会发现，再没有其他办法比按重要性原则办事更能有效利用时间了。

总之，只有把握好分寸，办事才能事半功倍。在时机尚未成熟的时候，做事是很难成功的。既不保守也不冒进，分清轻重缓急，才能利用短暂的宴会时间，把事情办



254/330

掌握火候，又快又好办成事

得又快又好。

## 借酒装疯，假痴不癫有技巧

中国人总是认为酒局是表达和增进人们感情最有效的方式。酒局上生人见面，经别人一介绍就认识了，于是我敬你两杯，你敬我两杯，大家就成了兄弟。酒逢知己千杯少，边喝酒边叙旧，感情自然就会升温。

俗话说，“酒后无德”“酒后失言”，一般人的酒后形象大都很难看，话很难听。很多人酒醒之后想不起自己醉酒时说什么干什么了。所以，中国人也特别喜欢在饭局上谈生意，而在大家酒酣耳热之际，饭局便更是一些有智慧的人借酒发挥装疯技能的舞台。借酒装疯、假痴不癫的好处就是，可以将事后的反口当作是因为酒醉忘了已经答应过的事，也可以在当下说谎的时候，装得好像是酒后吐真言，让谎言变得更有可信度。

王勇是天风装修公司的采购经理，公司所有建筑原料的购买全部得经过他的审核认可才行。鉴于王勇手中的这点儿小权力，很多厂商隔三岔五就邀王勇一块儿喝酒培养感情。

有一回，王勇的公司接到了一笔采购瓷砖的大单子。几家瓷砖厂商为了拿下这笔生意，纷纷邀请王勇一块儿喝酒，王勇很爽快地都答应了。这种应酬王勇要是不去，哪会有回扣的油水可以捞？

第一天，王勇赴了甲厂业务员小丁的约。席间，小丁见王勇已醉了三四分，但兴致正好，便开口向王勇说



道：“王哥，这批瓷砖的单子交给我们公司吧！事成之后，还是按老规矩，我会送一盒烟亲自答谢王哥，你觉得如何？”一盒烟代表10万元，这是他和王勇之间的暗语。

王勇哈哈一笑，像是喝醉了一般拍拍小丁的肩膀，干脆地说道：“好，一切照旧，我们之前合作得这么愉快，这次的单子肯定是和你们合作。”

“太好了，我再敬你一杯。”小丁很高兴地给王勇添满酒，又自己倒了一杯和王勇一起干了。

虽然王勇已经和小丁做了口头约定，但是第二天，王勇依然去赴了乙厂业务员小马的饭局。在饭局上，他依然喝得尽兴、聊得尽兴。直到双方都有些醉意的时候，小马才向王勇提出了合作的事。

“你们公司这次要进的瓷砖，就交给我们公司来办吧。我们公司的瓷砖可是行里公认价格最低的，这个价格绝对不会让你吃亏。”说完，他又挨着王勇的耳边说道，“事成之后，送10万元作为酬金。拜托啦！”

醉得厉害似的王勇拉过小马的胳膊，掏心掏肺地说道：“唉，我也很想和你们公司合作，可你们公司做事情小鼻子小眼的。实话跟你说吧，有家公司给了我这个数。”王勇左手比了个一，右手比了个五。

“十五？”小马愣了一愣。

“嘘，别讲。”王勇用手肘碰了碰小马，接着说道，“我很喜欢你这个朋友，才会实话对你说的。其实，这钱不光是我拿，我还得分给单位其他的负责人。你们只给十，别

人给了十五，我很为难的，是不是？”

“说得是。”小马尴尬地点点头。随即，他笑着对王勇说，“我们也给你十五吧！王哥不是说了吗？你欣赏我这个朋友，这一次就当是帮帮朋友的忙吧。”

“好，这笔生意就交给你们了。”王勇高兴地说道。

数天之后，王勇和乙厂商签订了采购合约。

小丁听到消息愣住了，打电话给王勇。王勇装傻说自己一点儿都不记得这一回事了。小丁急了：“你这不是整我吗？那天在酒店明明说好了。”小丁提醒着王勇，希望可以唤起王勇的记忆。

“那天我答应你了？唉，那天我喝多了，连我们讲过什么都给忘了，隔天一起床就宿醉得厉害。哎呀，都是酒给害的，喝酒误事啊，早知道答应了你，我就不会和乙厂商签约了。”王勇说得很是无辜的样子。

看完这个例子，你有没有觉得借酒装疯这一招虽然下三烂，却非常好用呢？正所谓“防人之心不可无”，也许你不屑使用，但也得防着别人拿这一招来对付你。

## 第十章 巧妙铺垫，说好话才可办好事

### 私人话题可以增加亲密感

柠檬树酒店的总裁兼CEO潘帝德说，人们往往更愿意在非正式的一对一交谈的背景下，吐露彼此的心声，因为这种形式的谈话更容易拉近人和人之间的距离，然后立刻得到对方的反馈。如果用酒局作为指标衡量人与人之间的亲密程度的话，点头之交或者关系泛泛的，谈事情一般安排在档次适中的饭店；关系能称得上是“哥们儿”的，那就可以大家一块儿在小馆子吃吃特色菜，喝个小啤酒；关系再密切的，才可以时常到对方家里坐坐。

因此，为了提高自己的工作能力和个人形象，邀请朋友上门，不失为一种好方法。

把同事请到自己家里坐坐，为的就是把你们“公事公办”“萍水相逢”的如水之情提升到互不设防的至交好友的级别，同时，在与同事的交谈中，你也可以用一些“不见外”的私密话题拉近你们之间的关系。

非正式私人话题可以增进你和同事以及客户之间的了解，让你和他们之间的关系更加亲密。例如，如果你的公司里正在进行重组调整，你不清楚下一步会发生什么，那

## 第十章 巧妙铺垫，说好话才可... 259/330

么，适当与你周围的人保持亲密的关系，通过交谈，从而能够了解到各种不同的看法，这会对你有所帮助。而管理者也可以同员工交流些私人话题，来了解员工是否开心，弄清楚困扰他们的问题是什么。如此也可以帮助员工放松，提升他们的整体情绪。

奥巴马能够成功地当选总统与他们夫妇二人爆料自己的私人生活有很大的关系，因为这个举动一下子就使他们和选民的关系变得无比亲密。而与选民之间产生过于疏远的距离，正是希拉里落选的重要原因。

现任美国总统奥巴马的夫人——米歇尔，是一位个性爽朗的漂亮女人，为人真挚而诚恳。与夫人情趣相投的奥巴马，一颦一笑间都给人无比真实的亲近感。米歇尔跟大众分享的第一个私密就是，自己丈夫不会整理床铺，这些细节为奥巴马平添了几分普通人的小情调。米歇尔的谈话几乎从不涉及政策纲领，一路走人情路线，大谈奥巴马的生活趣事。就是奥巴马夫妻俩一起上电视做节目时，也总是谈笑风生，互相打趣，自然而然地显露性格率真的一面，这些都使奥巴马获得了更多选民的心。

奥巴马讲话的语言很质朴，几乎听不到“八股文”的味道。最重要的是，他与夫人谈话的时候，也从不矫揉造作，故作神秘。记者问奥巴马：“获胜后，太太说了什么？”奥巴马幽默地说：“她问我‘那你明天早上还送不送女儿上学啊？’”总统夫人听了大笑：“我没说，我可没这么说啊！”那一个瞬间，夫妇俩交会的眼神中满满的都是真挚的感情，默契又有趣。

在生活中，我们往往担心交谈中的自己会泄露自己内



## 第十章 巧妙铺垫，说好话才可... 260/330

心的真实情感，会给自己带来不好的影响。初次见面，为了打破陌生感带来的尴尬，一个高明的谈话者会看似随意地闲聊这样的话题：“我儿子上课总是在下面搞小动作，对那孩子，我可真操碎了心啊！”或者“今天我老公还不小心把烟头掉在了自己的外衣上，后来才发现烧了一个大窟窿”……听到这些话的人，怎么也想不到眼前这个还很陌生的人会说这么多的贴心话，对自己这么信任、这么亲近，于是感动的心情就萌生了，不知不觉中你们就可以安下心来融洽地闲聊了。

在与人的交谈中，说一点儿私事是一种能够轻而易举地建立与他人之间亲密感的绝佳交谈技巧。培养出良好的亲和力之后，我们会因此拥有更多的朋友。因此，懂得运用私人感情去拉近与他人之间距离的人才是聪明的人，也必定是社交场上的佼佼者。

## 酒桌上最忌讳说错话

酒席上的交谈需要讲究策略。你必须知道什么能说什么不能说；什么该讲什么不该讲；该和谁谈不该和谁谈。如果清楚地了解这些，并准备好相应的聊天话题，你就不会对错误的人说不该说的话了。

### 1. 尽量避免情感话题

喝酒应该是一件高兴的事，所以千万不要说一些情感话题，借着酒劲儿想起一些以往的伤心情事，惹得大家都心里不舒服。一般情况下，要熬过失恋、离婚等心情低落时期需要很长一段时间，所以，在酒桌上如果有人问起你，而你还未做好准备提及这些，就不要勉强自己回答。如果你突然痛哭流涕或是冲出门去，不仅是对你，对那个发问者和主人来讲，这个美好的夜晚也全毁了，你也会担心之后大家会对你议论纷纷。在发生这种情况之前，不妨及时打住：“不好意思，不要提这件事以免坏了大家的酒兴。”或者“唉，别问了，所有的感情都在这杯酒里了！”这种方法也适用于应对那些会令你产生极端情绪的话题。有时，礼貌的退却总好过可能引发冲突的冒险。

### 2. 不要说一些没礼貌的恶心话

通常在酒宴进行到中间的时候，人们往往都变得很激动，有人会说一些笑话，比如啤酒是马尿、屎壳郎搬家等让人听了倒胃口的恶心内容。尤其一些爱开玩笑的人，这时还喜欢说或者读一些恶心的段子，不仅影响大家的食

欲，而且是很没素质的表现。

一般能在一起喝酒的都是朋友，如果觉得气氛不好，也没必要用不文明的粗话来调节气氛。应该多说一些轻松的话题，或者说一些趣事，不仅能增加就餐气氛，还能因此加深彼此的交情。

### 3.说话前要顾及酒桌上的所有人

在商务酒宴上，虽然并非所有话题都要涉及工作，但是绝不应像同私人朋友在一起那样，随心所欲地东拉西扯，即使在会谈气氛很热烈时也是如此。当你要提出一个话题时，一定要考虑其他人的情况，譬如不可当着独居的人大谈婚姻方面的事。如果你知道客人所在单位效益较好，也不要问他奖金多少，因为这可能是一个商业秘密。也不要谈论有关国家或领导人方面的一些小道消息。在谈生意时，更应当注意你要谈些什么，因为一句无意的话可能会要你付出昂贵的代价。

### 4.交流时要保持一定距离

在酒桌上，在谈话的过程中除了偶尔因为音乐声音太大而将身体倾向他人，其他时候还是在对方之间的距离上保留些分寸。你或许觉得跟一个陌生人勾肩搭背也不是什么大不了的事情，但大多数人对此都不能接受。如果你觉得自己的空间被对方侵入，那就后退一步。如果对方跟进，那你就把酒杯（特别是红酒）端在身前作为阻挡。

此外，在酒桌上谈话还要注意以下问题：

第一，和邻座某人交谈时，不要先用手抓住人家的胳膊

膊。

第二，最好不要隔着人交谈，特别是隔着两个人以上，尤其不要大声与酒桌对面的人谈话。

第三，同身旁的人说话时，注意不要背对着另一个人。

第四，咀嚼食物时不要交谈。不要因为急于讲话而吃得太快，不要一次往嘴里塞很多食物。如果有人要跟你说话，应等嘴里的食物咽下后再开口。

第五，不要为了动员他人多吃而讲个不停。

第六，不要对餐厅的菜品烹调评论挑剔，也不要抱怨服务员的工作。

第七，与旁边的人说话，声音不要太高，但也不要耳语。如果不便公开讲，则应在另外合适的场合再谈。

第八，不要打断别人说话，也不要打听餐桌上别人谈话的内容。



## 把对方满意的称呼常挂嘴上

人与人之间的交往总是离不开称呼。称呼体现着尊卑长幼，地位身份。如何称呼别人，这的确是个问题。称呼得好，可以迅速拉近彼此之间的心理距离，使双方很快建立友好关系；称呼不到位，双方还是会形同陌路，关系难以发展。所以你要做到合乎礼仪，有礼有节。

有位大学生在教师节那天去老师家拜访，老师的夫人开门迎接。这位学生脱口说了声“师母好”，但马上意识到似乎这样叫有些不妥，因为她也就比自己大10岁左右。当时老师的爱人也感到很难为情。如果这位学生看到年轻的师母，用心思考一下，称呼师母为“老师”，这样既暗含了对师母的尊敬，也表达了自谦的意思，年轻的师母会欣然接受。

比如在日常交往中，对领导、对上级可以不称官衔，以“老王”“老赵”相称，使人感到平等、亲切，也显得平易近人，没有官架子。明智的领导会喜欢这样的称呼的。但是，如果在正式场合，如开会、与外单位接洽、谈工作时，就必须称呼领导官衔，如“张经理”“李局长”等。因为这能体现出领导的权威性，同时也是顺利开展工作所必需的。

称呼对方，一定要考虑对方的感受，不能只顾自己叫着省事和顺口。对于领导尊长，称呼要表达足够的敬意，而对于同等身份、年龄差不多的人，如果关系一般，则以

称呼名字为佳。如果想拉近感情，则可以使用一些比较特别的让别人感觉亲近的称呼，来迅速改善你们的关系。这种通过改变称呼来拉近彼此间心理距离的方法，在我们的生活中应用极为广泛。

一位广告公司的业务员，有一次宴请房地产公司的一位老总。房地产公司的前台小姐中有一位名字叫赵梅梅的女孩同老总一同赴宴。交换名片的时候，业务员很认真地把这位前台小姐的名字读了一遍，席间敬酒布菜时则直呼她为“梅梅”，这个称呼一下子拉近了与这位前台小姐之间的距离。

几天后，这位业务员又去房地产公司拜访老总。当他到前台时，已经有人先到了，那个人正以一副公事公办的口气跟赵梅梅讲话：“小姐，能不能替我通报一下？我真的有很重要的事情要和你们老总面谈。”

“对不起，王总今天吩咐说他不见客。”赵梅梅也是一点儿面子都不给。

最后，那人失望地离开了，接着，这位业务员迎上去亲切地说：“呀，梅梅，换发型了啊！这样更符合你的气质了。我今天有重要的事情想和王总谈一下，麻烦你转告一声。”说完后真诚地看着赵梅梅，赵梅梅立刻非常爽快地答应了，并直接带他去见王总。

通常情况下，先生、小姐这类称呼是比较正式和官方的，前者这样称呼，说明他们之间纯粹是工作关系。那么，她公事公办也是无可厚非的。但是这位业务员则直接称呼对方的名字，直呼其名是关系很好的朋友之间才可以

用的，那么，自然他也就受到了好朋友的待遇。当然了，与人交往也并不是一上来就非要直接称呼对方名字才显得近乎，这应当根据双方关系的进展情况来随机应变。大多数情况下，你必须留给对方一段时间让他慢慢习惯，不要操之过急，以免显得轻浮。转换称呼时要自然，不留痕迹，尽显自然是制胜法宝。

如何称呼对方，要视具体情况而定。如果你打交道的这个人身兼数职，或者他经历丰富，在不同时期担任过不同职务，那么称呼他时，自然首选是他现在的职务称呼，但是如果你是他的老部下，偶尔用他的旧职位称呼他也并无不妥，这反而能够唤起对方的亲切感。

最后提醒大家一点，如果你暂时拿不准该如何称呼，就不要贸然开口。假设你与不熟悉的人在一起喝酒，你可以先打听一下对方的身份或是观察一下别人都是如何称呼他的，做到心中有数，才能在社交中避免出现伤感情或尴尬的局面。

## 酒局上必说的客套话

客套话是人际交往中的润滑剂，有了它们，我们就能与他人保持和谐的人际关系。这些漂亮的语言是：“鄙人”“您好”“请”“谢谢”“对不起”“其实你很优秀”等。在酒局等应酬场合，客套话也是经久不衰的。在饭局里，当我们与他人交流的时候，恰当地运用客套话，可以更加融洽彼此之间的关系，避免许多不必要的误会和矛盾。

日本著名播音员铃木健二曾经这样说过：“只要用了‘鄙人’这个词，无论在什么场合下、对什么样的人都是最美的语言。”

“鄙人”是一种自谦的语言，当你与人初次见面的时候，如果懂得使用谦虚的语言，那么，留给别人的印象就是彬彬有礼、有素养。第一印象好了，接下来的交流就会顺利很多。特别是在那些有一定地位的人面前，表现得谦虚却不卑贱，更容易赢得对方的好感。相反，不管跟谁说话，都是“我认为”“我觉得”“我想”，就会让人觉得你太以自我为中心，不太顾及别人的感受。

若你开口闭口就是“老子”，那么，这样粗鲁的语言不仅让你形象全毁，还有可能因此得罪人。要想成为一个懂得谦虚的人，请先从“鄙人”开始。

人与人之间的感情建立是相互的，你想别人对你友善，就要主动对别人友善，主动向他人说“您好”，哪怕对方是与你初次见面的人。你这一声问候会打破彼此之间的



生疏感，也会让对方马上对你产生好感。主动向人表示友善，就代表你已经在人际交往中迈出了很重要的一步。你也将因此收获更多的友善，交到更多的朋友。

当你想要别人给你提供帮助的时候，要学会使用礼貌用语，如“请”。不要直接说：“帮我把那件衣服拿过来。”而要说：“请帮我把那件衣服拿过来。”

如果你要求别人去做某件事情，不要说：“把那些空盘子撤走。”而应该说：“请把那些空盘子撤走，好吗？”还有很多应酬场合，都应该使用“请”——请慢走、请有空再来、请多多指教、请稍等会儿、请问等等。把“请”字挂在嘴边，记在心中，就会让你的话语变得委婉而动听，让对方从你的话语中感受到你的真诚和尊敬，对方自然也会礼貌待你。

别人给予我们帮助，我们就要及时道谢，要学会说“谢谢”。怀着一颗感恩的心行走在路上，会让你对这个世界充满感激，你会觉得生活中有很多美好的东西，你会觉得身边的人都很善良、都很热情。

在酒局上，如果你说错了话办错了事，就要敢于认错，要敢于对别人说“对不起”。谁都会犯错，没有永远不犯错的圣人。人的一生不怕犯错，就怕犯了错误不敢承认，不敢为自己所犯的错误承担责任。真正的“完人”，是那些意识到自己的错误、承认错误并真诚地道歉的人。

及时地道歉，真诚地道歉，是对别人的一种尊重，也是承担责任的表现。犯下错误的时候，及时地说“对不起”，可以让受伤害的人平息怒火，可以使矛盾得到化解。

“鄙人”“您好”“请”“谢谢”“对不起”“其实你很优秀”这些话，可以称得上是人际交往中的黄金短句。若能在饭局等应酬场合恰当地使用，一定能收到意想不到的效果。

## 席间交谈应该把握分寸

在聚餐中，人们通常把联系工作、谈古论今、结识新交、拉家常看得比饭食本身更重要。如果你在餐桌上总是金口难开、枯坐一隅，那可就真是大错特错了。美国礼仪之后艾米利·波斯特说：“礼仪有一条不可破坏的规矩是你必须对你的邻席谈话。你必须谈话，整个说起来就是这么回事。”一个宴会上，菜点和酒水的确非常重要，但事实上这些都是陪衬，宴会的核心在于交际。谈话融洽，气氛就会热烈。因此，掌握良好的餐桌礼仪，意味着既掌握吃喝技巧，又要精于交谈，这样宴会才能达到出彩的效果。

### 1. 席间话题

餐桌上的话题涉及四面八方，十分广泛，我们做过的、听过的、观察到的、思考过的、怀疑过的都可以拿来天南地北地聊，那些无与伦比、令人吃惊、内涵丰富的事情永远都是毫不褪色的最好谈资。生活中有些人，通过闲聊一些与新闻、电影、时事、体育、书籍、经济、艺术、政府计划或健康相关的话题而变得彼此熟悉起来。另外，关于餐桌上的菜肴的传说、典故、来历等等，也都是不错的的话题选择。在话题的选择上也有几点是应当注意的：

（1）通常情况下，男女共处的社交场合，不宜展开下述话题：疾病、宗教以及政治。

（2）宴会上禁止谈论黄段子以及性的问题。

(3) 说话要掌握时机，看交谈的对象选择讲话内容，不要只顾自己口若悬河、夸夸其谈，或自以为是而引人不悦。

(4) 要懂得照顾主人的感受，适时注意周围的环境以及食物，给予适当的称赞，相信如此一来宾主都会感到非常愉快。

## 2. 席间交谈注意事项

(1) 宴会交谈中，窃窃私语、哈哈大笑或者向离你很远的客人大声呼喊，都是不合适宜的。另外，谈话中最忌讳传播某一不在场者的流言蜚语，或是对其恶语中伤、妄加菲薄，也不宜把病情或者关于某人的传闻拿到餐桌上来大肆谈论。

(2) 举行工作餐时，讲究的是办事与吃饭两不耽误。所以，在进餐时间有限的情况下，宾主双方对于拟议进行的有关实质性问题应当尽早交谈，趁早不趁晚。如果非要等到大家都吃饱喝足才开始正式交谈，那么，时间往往会变得很紧张。依照商务礼仪的规定，待主宾用毕主菜之后，主人就可以开始暗示对方进行交谈了。此刻，主人可以提议“大家聊聊天吧”，或是用一句“向您请教一件事情”开始，这些都是正式开始交谈的不错选择。或者在点菜后、上菜前，作为开始正式交谈的时机。等到饭吃完了，要谈的事情也就办得差不多了。

(3) 餐桌上的交谈，主要根据自己左右两侧的邻座展开进行。因此，每桌席位通常都应安排成偶数。在整个宴会上，只顾着同自己熟识的一两个人交流，或者只与一



侧的邻座滔滔不绝地交谈而始终背向另一位邻座，都是非常失礼的行为。

（4）笑闹有节制。用餐中必然少不了谈天说地，在兴奋之余切忌乱拍桌面，或用筷子敲击杯碗高声歌唱，还有就是不能高声划起酒拳。因为毕竟餐厅是公共场合，必须尊重其他就餐人的权益，而且尊重他人也是对自己的尊重。

## 酒局话题应该循序渐进，由浅入深

酒局形形色色，局势千变万化，如何引入话题没有固定的公式可循，只有通过自己的见闻累积，眼观耳闻其他高手的方法，总结出一套适合自己的法则，这样才可独当一面，轻松应对。一般情况下，应遵循分阶段、由浅入深的原则进行。

### 1.应约初到，客气寒暄无关痛痒

第一阶段，应约初到。客人刚到饭店或者进入包厢，总是风尘仆仆，身心都不可能立刻进入饭局的状态。在这个阶段，作为主人，切不可急于跟客人说过多的话，因为客人这个时候也许正忙于将随身的物品（钱包、衣帽等）放好，甚至还需要喝个水或是去洗手间梳洗一番。

这时，主人应该吩咐包厢服务员协助客人挂放大衣和提包，并及时倒上热茶、准备热毛巾。如果包厢内有沙发休息区，并且配有餐前小食的话，也可以让服务员引领客人前往那里。这样，一边吩咐着服务员招呼客人，既不会让场面冷落，又不需要逼得客人急于应酬主人，社交中要给彼此多留一些缓冲的时间。

这个阶段的话题，不外乎一些常见的客套话，如旅途劳顿，辛苦与否；表示欢迎及感谢莅临；餐馆的位置是否难找；如果有被邀请的人员没有一同前来赴约，那么也可以询问原因。总的来说，选择一些客人比较容易回答的话题更合适。

## 2.餐前闲谈，以“半正式的话题”引入目的

第二阶段，主客入座，餐前闲谈，等待上菜。这个阶段，大家纷纷开始进入角色，真正的饭局由此正式开始。在客人来之前应该先点好菜，这时可以吩咐服务员端来相应的酒水。

吃饭当然要以轻松自在为原则，哪怕心怀目的也不能鲁莽地直奔主题。此时的话题很重要，犹如会议的开场白，客人一般都是静静地等待安排，不会随便开口。因此，这个阶段的话题一般以半正式的话题引入此次宴客的目的，比如，经常麻烦某某，这次特意一起吃饭以表感谢；听说某某的酒量很大，特意见识；听说这家饭店的菜做得很有特色，特意一起品尝……这样的开场白，既淡化了心照不宣的目的，又让大家不再拘束。

一两句开场白之后，就自然地进入其他轻松的话题，你可以拿一些自己在国外吃某些异域风情饭菜时闹出的笑话作为谈资，引得客人们捧腹一笑……这样，既打开了谈话局面，也可以吸引其他客人参与进来。

## 3.吃饭开始，天南海北打开“话匣子”

第三阶段，正式上菜，宴席开始。因为饿了半天，刚开始吃饭，大家可能都急于填饱肚子，每个人的精力都集中在品尝美味饭菜中，所以主人这时的话题就可以选择自我一点儿的陈述，减少向客人的发问。

这个阶段，主人提出的话题可以涉及一些比较轻松的内容，例如，介绍一下每道菜色的特色（针对外地的客人），谈一谈现在的体育赛事（篮球、足球、网球等），

## 酒局话题应该循序渐进，由浅... 275/330

讨论一下时事政治（国际新闻、国内大事等），说说经济动向（股票、基金），各种娱乐趣事、热门电影等，连养儿育女心经都可以拿来侃侃而谈，相信这些话题总有一项符合在座客人的兴趣。经过餐前闲谈的环节，作为主人就会发现客人群体中比较善谈的个体，你可以通过那些善谈的人去带动大家，让大家打开话匣子。而且，这些话题一般没有太多的功利性和倾向性，大家可以各抒己见，使饭局渐入佳境。

### 4.饭饱酒足，蜻蜓点水搭好桥

第四阶段，饭饱酒足，相谈甚欢，即将散席。商务饭局总有其目的，此时若再不点题，那就悔之晚矣。作为主人，应根据自己的目的及所托的轻重，对客人做出蜻蜓点水式的暗示，如保持联系，过两天去办公室拜访你，之后的申请有劳费心，等等。既然客人愿意赴约，相信其心中已然有数，所以也不必多说，点到即可。

最后，将来事成之后，如果主人还准备设宴答谢，那么，你大可以描绘下次宴会的内容或盛况。比如，事成后我们开香槟庆祝，或者中标后我们去海南吃珍奇海鲜，签约后我们先去吃火锅再去唱K然后洗桑拿，玩儿个通宵.....使用这些绘声绘色的描述，会把在座的客人都带进美好的下一次聚会，点燃他们对胜利的期望和信心。



## 饭不能乱吃，话更不能乱说

“病从口入，祸从口出。”古今中外，由于嘴不严最终导致失败，甚至因为一句话误了卿卿性命的例子比比皆是。所以，身在酒局要把好口舌关。

### 1.别几杯酒下肚就“交底”

刘军在一家电脑公司做技术，他跟老板相处得就像哥们儿一样。一天下午，刘军加班加到很晚，刚好被老板撞见，就邀请他吃晚饭。几杯酒下肚，刘军头脑一热，坦言他也想开一家电脑公司。

老板先是一愣，但很快恢复了正常的表情，并鼓励他说：“年轻人就应该有这股闯劲儿，我支持你。”

刘军说：“我现在的技术还是可以的，但是对销售还是一窍不通。”老板回答：“一边工作一边学习嘛！凭你的能力，再干上两年肯定就能独当一面了。”刘军说：“你放心，两年之内我是不会离开公司的。”

一周后，公司又聘请了一名技术人员，同时，刘军接到了解聘通知。刘军百思不得其解，一脸茫然地去找老板询问。老板一本正经地说：“在我的公司，已经没有什么你需要学习的了。你应该多干几家公司，多闯闯，多积累点儿经验，我可是从你的自身发展考虑才忍痛割爱的。”

这时，刘军才幡然醒悟，明白自己为什么被炒鱿鱼

了，这都是因为自己跟老板交心，才让老板抓住如此“深明大义”的把柄！

饭局教训：不管关系多么亲密，老板永远都是你老板，他永远都是“资”方，你是“劳”方，你们之间不可能存在共同的利益和语言。人在江湖，应该把自己的底牌牢牢地扣在自己手里。与人相处，能远也能近，能进也能退，这样才能使自己变得更强、走得更远、飞得更高。

## 2.学会适当地“沉默”一下

如果不能够巧舌如簧令同事和上司都认可你，还不如保持沉默。对于工作中的机密，我们应该守口如瓶。否则，即使有再强的能力、再好的前途，也终有一天会毁在自己的一张嘴上。

公司准备提拔一个年轻人担任办公室主任，小李和另一位同事同时成为候选人。他们俩实力不相上下，而且两人私底下交情也非比一般。

有一天，经理请小李吃饭，悄悄告诉他公司的初步决定，由他来出任办公室主任一职。小李心花怒放，这一阵子为了升职的事情真是焦虑万分，现在可好了，压在心头的一块石头总算落下来了。小李的喜悦之情溢于言表，话也跟着多了起来。那天的小李变得特别健谈，从公司的近忧到公司的远景，谈得头头是道，听得经理连连点头。不知不觉，小李竟然聊到了那位同事。小李说起一些他曾经闹过的笑话，以及一些对他不利的言语。

几天之后，正式的任命公示出来。让小李大跌眼镜的是，主任的职位并不是他，而是那位同事。后来，经理语

重心长地对他说：“年轻人，要学会沉默是金啊。”后来，小李了解到，自和他谈过话后，经理同样找了那位同事谈话，委婉地提及小李可能出任主任的事情，希望他能够支持小李的工作。而同事对小李的评价却显得非常中肯，也正是这一点，让经理最后决定舍小李而取那位同事了。

饭局教训：适时的沉默能够体现一个人的内在修为，小李的多言向经理暴露了他的浮躁和轻狂，也使经理认为他的人品好像还差那么一点点，因此在最后时刻，小李和到手的职位失之交臂。

### 3.嘴上留道门，做人莫揭短

职场如战场，当职场人代表公司出去应酬的时候，就更处处小心、时时留意了。不论是正式谈判还是随意的交谈，讲的话题可以轻松，但脑子里的“弦”一定要时刻绷紧，否则，麻烦可能会接踵而来。

前些日子，为了谈一笔健身器材的买卖，王先生与几位相关工作单位的代表一起去外地考察。在会所里，大家谈论的话题一般都比较轻松的，不知不觉就把话题扯到了养生、健身上面，大家谈笑风生，好不热闹。一位女士顺口说了一句：“胖人都得少吃东西多锻炼，否则很容易得糖尿病，越胖的人风险就越大。”这句话本来只是句建议，可是在这几位中间，刚好就有一位大腹便便的胖老总。说完之后，可能这位女士也意识到自己有些失言，又赶忙补充一句：“我可没说您，您别往心里去。”胖老总顿时变得满脸纠结。这位胖老总本来就很低调，这样一来，他的话就更少了。本来挺轻松的气氛，一下子变得凝重起来。

饭局教训：“揭短”，故意也好，无心也罢，总归会伤害到对方的自尊，轻则影响彼此的感情，重则导致关系从此破裂。

#### 4. 坚守底线，抗拒诱惑

底线是一个人做人的标尺，坚守自己的底线是做人最起码的要求。

张鹏是一家知名国企的技术部经理，在他的专业领域中建树颇丰，而且为人果断，很有魄力，老板对他很器重。有一天，一位相识的港商请他到酒吧喝酒，几杯酒下肚，港商忽然变得一本正经地对他说：“老弟，我想请你帮个忙。”

“帮什么忙？”张鹏猛地觉得有点儿奇怪。

港商说：“最近我准备跟你们公司洽谈一个合作项目。你能不能把相关的技术资料给我提供一份，这样我就能在谈判中占据主动了。”

“什么？你让我泄露公司的机密吗，这怎么可以？”张鹏皱起了眉头。

港商赶紧压低声音说：“你要是帮我忙，我绝对不会亏待你的。事成之后，我给你15万元的报酬。而且，这事只有天知地知、你知我知，保证对你没一点儿影响。”说着，港商把15万元的支票直接塞到张鹏手里。受到诱惑的张鹏收起了支票。第二天，他便向港商提供了一份公司高度机密的技术资料。



于是，你可以想象，张鹏的公司在谈判中一直处于被动，导致整个项目谈成后少挣了好几百万元。事后，公司查明了真相，毫不犹豫地辞退了张鹏，并追回了那张15万元的支票。

饭局教训：不管面对任何诱惑，最基本的做人原则一定不能忘记，在任何情况下都应该坚守自己做人的底线。

## 活学活用谎言，巧办尴尬事

中华民族号称“礼仪之邦”，在生活中，我们每个人都应该以诚待人，应该说真话，谎言一向为我们所鄙夷。那为什么还要说假话办事情呢？要知道，通常情况下，人们只有在某些很特别的情况下才需要不说真话、不道实情。某人患了不治之症，知道这一情况的亲友便不以实情相告，就会说假话予以安慰，而这就是“善意的谎言”。而人们有些时候在酒局上求人办事，也会说点儿类似的假话。善意的假话，一般是出于不想伤害对方的本意，运用得当，不仅能避免尴尬，还容易求得别人办事。

谎言尽管与事实不符，但却能够照顾到别人的感受和面子，从而让自己成为一个受欢迎的人。在一般的交际活动中适当地说些假话反而能够带来比说真话更好的效果，而且“说谎”的方式也是多种多样的，不必只拘泥于直接而简单地说上一句欺骗人的话。

在下面这些情况下可以说一些必要的小谎言，这样往往会取得更好的办事效果。

### 1.为了顾全对方的感受

在一些社交场合，说大实话只会给双方带来尴尬，甚至还会伤及对方，那还不如装糊涂、说说小谎为好。

生活中，人们常常会遇到这种情况：主人热情地给你夹菜，可当所夹之菜恰恰是你不喜欢的时，你该如何是

好？如果一边道谢一边违心地说：“好吃！好吃！”结果只会让自己受苦。这时不妨说些小谎来巧妙推脱。例如：“这个菜我挺喜欢吃，就是胃受不了！”这样既不伤主人的面子，又避免了自己难受，岂不两全其美？

## 2.为了拉近距离

有时，有意识的说谎还可以使本来很有距离的双方达到某种“共识”，促进彼此的交流。

小陈和太太一同去拜访邮电大学的李教授。李教授常年搞科研，为人刻板严肃，平时不苟言笑。进门后，小陈除了开头的几句应酬话，实在不知该如何与这位老学究沟通。突然，小陈看到李教授家的鱼缸，竟发起了呆。李教授见小陈神情专注，就笑着问：“还可以吧？才买的几条鱼，见过吗？”只听小陈说：“还真没见过。叫什么名字？明儿我也打算养几条呢！”这番对话让一旁的陈太太十分费解。

小陈的请教使李教授来了兴致，原本沉默的他顿时神采飞扬，大谈了一通养鱼经。李教授如数家珍地给小陈讲每条鱼的来历、名称、特征，气氛随即活跃起来。直到此时，陈太太才明白丈夫的用意所在。

正是小陈的一句谎话使教授前后判若两人，挽救了本已成为僵局的拜访。所以说，谎并不是不能说，而是要说得巧，说得恰到好处。所以，在商务应酬中，想要办成你的事，不妨说一些无伤大雅的小谎，从而“谎”中取胜。

## 第十一章 酒局收尾，这样才算最完美

### 谁为酒局埋单最合适

一顿丰盛的酒席下肚，生理和心理上都得到了满足。但既然有得到，就要有付出，天下没有免费的午餐。待到要埋单时，便是付出的时候了。结账是请客吃饭的最后一个环节，也是很重要的一个环节。处理不好，很容易让费尽心思准备的酒宴前功尽弃。

在中国，一般情况下，请客吃饭应遵循谁请客谁埋单的原则。可是很多时候却存在着请客不埋单的情形。这种现象在一些公务往来中屡见不鲜。

詹珏是某央企旗下一家子公司的负责人，这段时间以来，他总是愁眉不展，妻子因此十分担心。在妻子的百般询问下，詹珏才道出了个中缘由：原来近半年来，总公司常常指派专员下来“指路子、出点子”，而每一次来的专员都会请一些重要客户下馆子，联络感情，可是最后埋单的都是詹珏。俗话说：花别人的钱不心疼。总公司下派的几个专员毫不顾忌子公司的现状，餐餐都很“豪爽”，半年海吃海喝下来，子公司的赤字突破临界点，业务却毫无进展。尤其让詹珏郁闷的是，专员们下来指导工作是由总公司提供经费的，可詹珏从未见过专员埋单。詹珏遇到的情



## 第十一章 酒局收尾，这样才算... 284/330

况在现实生活中普遍存在，很多人请客吃饭时十分豪爽，就是到埋单的时候左推右躲，总想着推给别人。

虽然说酒桌埋单，要看谁是主动邀请者，因为酒宴不仅仅是朋友之间的聚会，有时也含有功利目的，但下属男士埋单有的时候却成为约定俗成的习惯，也成为餐饮的基本规则。

结账时，如有女士在场，特别是一男一女的场合，付账的应是男士，女士不必坚持付账，也不用因别人付了账而心怀歉疚。一般一对男女朋友，不但应由男士结账，连召唤侍者过来都应由男士来做。恋爱中的男女，男人埋单是爱意的体现，女人希望男人埋单，并不都是存心想占便宜，而是喜欢被宠爱的感觉，只是想证明自己在男人心中的地位；陌生男女或者是同事、朋友聚会吃饭，男人埋单是风度的体现。当然，这种情况也并不意味着非要男人埋单，女士也可以慷慨解囊，显示出自己的体贴和一种追求男女平等的自信。

另外，中国人喜欢请客，并且自己大方地掏腰包，这无可厚非，但这并不代表不需要实行AA制。中国人采取的方式往往不是每次吃饭各买各的单，而是今天我埋单、明天你埋单这种轮流请客的大AA制方式。总吃大户的结果会导致彼此的关系中断。除非对方是个傻乎乎的大户，花钱买气派。所以基本上，轮流请客的AA制更容易被接受。如今，越来越多的人接受了吃饭AA制，毕竟赚钱不容易，谁的钱也不是大风刮来的。如果没有什么利益关系的话，AA制吃饭还是应该大力提倡，各付各费，大家吃得都轻松自在。

## 酒局结账的规矩你必须懂

酒局结账时，也是展现交际能力的良好机会，因此我们经常看到宾主双方在埋单时你争我抢，甚至争得面红耳赤。其实，聪明的埋单者总是看好时机，巧妙埋单，既把面子给了大家，又显出了自己的度量。

### 1. 谁付账视情况而定

主人请客吃饭，当然应由主人埋单。但是，如果主人方面有上下级不同层次的人同时参加酒局，则应由下级人员来完成结账。

当然，有时候主人又分“当然主人”和“临时主人”两种。“当然主人”是指把大家召集来的，表示要请客的人，而“临时主人”是指临到结账之时争着做东的人。

一般情况下，“当然主人”是早已确定的，比较简单。但在饭局进行中，往往会出现一个或者几个“临时主人”准备结账。如果我们有意做东，那么在入座时，就应选择一个靠近外边的位置，也可在饭局接近尾声时悄悄到收银台结账，这种做法最能体现自己的诚意，同时也可避免结账时争执的尴尬。

最后一点，如果在座的各位是关系非常熟悉的同事或者密友，则可以采取“AA制”或者几人轮流埋单的方式。在这种情况下，大家的交情已经很深厚，由谁结账已经不是太重要的事情了。

## 2.结账时不要大呼小叫

在酒宴结束时，我们应大大方方结账，给大家留下良好的印象，这是基本的礼仪。这时候，我们可以利用服务员走过身边的时机，礼貌地告诉他：“请帮我们结一下账。”

在许多酒店里，我们经常看到有人在结账时高声喊着服务员，或者吹着轻佻的口哨、敲打餐具，这些都是很没素养的表现。

有时候，服务员来不及马上赶过来，他们就挥舞着钞票，大叫着“埋单”。也许在他们看来，顾客就是上帝，无论自己做得怎么过分，服务员都不能有什么想法。但我们是在公共场合，更何况同桌的人有的来自不同单位，他们会如何看待我们的表现？也许这一顿丰盛的酒宴所建立的好感，就被我们这一声吆喝轻轻地抹去了。

事实上，不仅是结账时，我们在酒宴中的任何时候都必须尊重身边的服务员。

## 3.结账金额应保密

当服务员把账单交过来时，我们应迅速拿起来看，不要让客人知道数目。然后，我们可以大略地核对一下账单，但切忌一项一项地念，那样会让客人感觉我们很小气。当然，最好的做法是我们在心中已经有一个大概的数目，只要账单数目没有太大的出入，就应爽快地结账。

需要注意的是，我们在结账时最好将钱放在结账的单子或者夹子里，然后用账单盖住，这样客人就看不到结账

金额，也就避免了不必要的尴尬。

反过来，如果我们去参加酒局，在主人结账时，千万不可问“花了多少钱”之类的问题。这样是很不礼貌的。因为主人请客吃饭，无论花了多少钱，都是主人的一番心意，而我们非要刨根究底问个明白，会让主人尴尬万分。

因此，当服务员拿着账单过来问“哪位结账”时，就意味着除了主人之外，其他人最好不要过目账单，尤其是客人最好不要争抢着去看账单、不要问金额，这是最基本的应酬潜规则。



## 离席不能就那样悄无声息

当你参加宴会时，不管是中途离席，还是宴会结束后离席，都不能悄无声息地离开。常见一些宴会进行得正热烈的时候，因为有人想离开，而引起众人一哄而散的结果，使主办人急得直跳脚。还有一些人酒足饭饱之后，连声招呼都不打就离开了，弄得主办人很不高兴。宴会上一定要注意避免这类煞风景的事，因此，当你要离开时，一定要掌握一些技巧，以免引起主人的不快。

小冉和一帮朋友同去参加另一个朋友的生日。大家都非常高兴，因为工作忙碌，大家也好久没有一起聚过了，气氛相当好。于是大家商议着吃完饭再去KTV唱歌，大学时候同宿舍的小璐却吞吞吐吐地说她明天还得去公司加班。大家嗤之以鼻，都嚷嚷着说：“都周六了，加什么班呢！你可别扫大家的兴。”小璐虽然面带难色，但也没有再说什么。

当大家从KTV出来，准备分几批打车回家时，小冉突然发现小璐不见了，大家以为她上厕所去了还没有出来。可是等了很久都不见她出来，看着有几个朋友不耐烦了，小冉想着打个电话问问。电话响了很久小璐才接，小冉催她快出来，说大家都在等她，没想到小璐却回答说她早就回去了，她不喜欢太吵，怕大家硬拖着她去唱歌就悄悄走了。

当小冉把小璐已经回去的事情说出来的时候，那位过

生日的朋友倒没有说什么，但是其他人却议论纷纷，都说：“这都什么人啊，不想唱大家也不会强迫的，走了好歹也得打个招呼啊，害得大家都跟个傻子似的白等。”

也许小璐是真的有不得已的苦衷，不能等到聚会彻底结束。其实，人们都是通情达理的。实在有事不得不中途离开可以和大家商量，相信都会谅解你。但是，小璐的做法却是相当失礼的，悄无声息地离开是对主人的不尊重，更何况让其他与宴者白白等了那么久。下面就给大家说说中途离席怎样才算失礼。

### 1.掌握宴请结束的时间

一般的宴会，当主人把餐巾放在桌子上或者从餐桌旁站起身来，就表明宴会结束了。只有看到这种信号以后，宾客才可以把自己的餐巾放下，站起身来。

出席鸡尾酒会的客人应按请帖上写明的时间起身告辞。如果接到的是口头邀请（没有说明时间），则应该认为酒会在两个小时左右。如果有一位客人迟迟不走，而主人又另有晚餐之约，那主人就应该婉转说明。

如果是工作餐，更应该注意适可而止。依照常规，拟议的问题一旦谈妥，工作餐即可告终。在一般情况下，宾主双方均可首先提议终止用餐。主人将餐巾放回餐桌之上，或是吩咐侍者来为自己结账；客人长时间地默默无语，或是反复地看表，都是在向对方发出“用餐可以到此结束”的信号。只是主人在此问题上需要负起更大的责任。尤其是在客人需要“赶点儿”去忙别的事情，或者宾主双方接下来还有其他事要办时，主人更应当掌握好时间，适时

宣告工作餐结束。

## 2.注意离席礼节

首先，注意离席顺序。离席时，让身份高者、年长者和女士先走，贵宾一般是第一位告辞的人。身份同等，可同时离座。

其次，起身要轻稳。离开餐桌时，不应把座椅拉开就走，而应把椅子再挪回原处；男士应该帮助身边的女士移开座椅，然后再把座椅放回餐桌边。要注意，有些餐厅比较拥挤，椅背紧靠，贸然起身则会使手提包、衣服等掉在地上，或是碰到人、打翻茶水菜肴，失礼又尴尬。所以动作要缓慢轻稳，不能猛起猛出，最好不要发出声响。

最后，正确的离席方向同入座一样，坚持“左进左出”，礼貌离座。

## 3.热情话别

散席时，客人要向主人表达谢意并握手告别，并与其他客人告别。

不管是什么人，只要你参加了宴会，就有责任为自己的出席画上圆满的句号，虎头蛇尾只会给别人留下不好的印象，在日后的社交中埋下种种隐患。礼貌退席，给主人以及其他宾客留下得体又幽默的印象，才能为下次宴会的开始做铺垫。

## 酒局结束奉上你的“礼物”

赴宴时选择合适的礼品也很重要，礼品可以帮助提高宴会的气氛。赴宴带去的礼品，最好是选择你自己也希望接受的礼物。如果你送的礼物连自己都不喜欢，人家怎么会喜欢呢？不要把去年收到的礼物今年再转送出去或索性丢弃，因为送礼的人通常都会留意你有没有使用他所送的礼品。如果你比较富有，送礼品给一般的朋友也不宜出手过于阔绰，这样有时会引起不必要的尴尬，送一些有心意的礼物会更好。

送礼品时一定要记得把礼物上的价格标签拿掉。如果把标签留在礼物上，礼物就只能传递两个信息：一个是“我们的情谊值多少钱”；另一个是，“看着吧！下次得回同样价格的礼物给我”。而这两个信息，可以使送礼的心意大大折扣！此外，不论礼物本身价值如何，礼品最好还是要用包装纸包装起来。能够注意这些细微的地方，更能显出送礼者的心意。所送礼品必须考虑到接受礼物的人在日常生活中能否应用得上。

有些人到对方家中拜访，直到要离开时才想起该送的礼物，在门口拿出礼物时，主人却因为谦逊、客套而不肯接受，此时在门口拉拉扯扯的动作，会使双方颇为狼狈。如何避免这种情形发生呢？最好的送礼时机是进到大门，寒暄几句就奉上礼物，如此，就不会出现对方因为客套不收礼，而双方僵持在门口的情况。如果错过了在门口送礼品的时机，不妨在坐定后，主人倒茶的时候送。此时，不



仅不会打断原来谈话的兴头，反而还可增加另一个话题。

赴宴礼品一般应当面赠送。但有时参加婚礼，场面比较混乱，你也可事先送去。法定节假日、赠送年礼，可派人送上门或邮寄。这时应随礼品附上送礼人的名片；也可手写贺词，装在大小相当的信封中，信封上注明受礼人的姓名，贴在礼品包装皮的上方。通常情况下，当众只给一群人中的某一个人赠礼是不合适的，因为其他没有受礼的人有被冷落和被轻视之感。给关系密切的人送礼也不宜在公开场合进行，以避免给公众留下你们关系密切完全是靠物质支撑的感觉。只有礼轻情义重的特殊礼物，表达特殊情感的礼物，才适宜在大庭广众下赠送。因为这时公众已变成你们真挚友情的见证人。

送礼时要注意态度、动作和语言表达。平和友善、落落大方的动作并伴有礼节性的语言表达，才是受礼方乐于接受的。那种做贼式的悄悄将礼品置于桌下或某个角落的做法，不仅达不到馈赠的目的，甚至会适得其反。在一般习惯上，送礼时人们总会过分谦虚地说：“薄礼！薄礼！只是一点儿小意思……”这种做法最好避免。当然，如果在赠送礼品时送礼人以一种近乎骄傲的口吻说“这是很贵重的东西”也不合适。在对所赠送的礼品进行介绍时，应该强调的是自己对受赠一方所怀有的好感与情义，而不是强调礼物的实际价值，否则就落入了重礼而轻义的境地，甚至会使对方有一种接受贿赂的感觉。

在人际交往中，借赴宴之机赠送主人一些小礼品，说不定在以后的社交中会起到意想不到的作用，所以千万别小看了这些小礼品的作用。

## 怎么结账才可尽显风度

通常来说，用餐完毕准备离去的时候，要利用服务员经过你身边的机会，轻声唤住他，且很有礼貌地告诉他：“请帮我们结账。”如果一时没有服务人员走近，不妨耐心地多等一会儿。千万不要高声呼喊服务员，或者是吹口哨、敲打餐具。这会使你给人留下没有教养的印象，甚至会让餐厅的管理人员误会，以为招待不周，而且还会影响其他用餐者用餐。

周五晚上，孙毅和朋友参加联谊会。席间，孙毅风度翩翩，尽情展现自己中文系才子的风范，逗得同桌几个女孩子不时发出银铃般悦耳的笑声。眼看这顿饭快到尾声了，可是大家明显意犹未尽。这时，孙毅提议说：“反正现在还早，明天又是周六，咱们找个地方接着聊呗！”其他人都欣然表示同意。于是，孙毅叫服务员前来结账。可是当天餐厅人多嘈杂，服务员当时没有听清楚，这时孙毅不高兴了，又大声叫了几声。领班表示会尽快过来结账。可是，过了10分钟，依旧不见服务员过来结账。孙毅怒了，走到前台，冲着前台收银员吼道：“你们这是什么服务态度啊！结个账等那么长时间也不见服务员过来。嘴上说得漂亮，顾客是上帝，你们就这么把顾客当上帝的啊！让上帝等你们，够有面子的啊……”前台收银员一再道歉，表示会立刻给他办理结账手续。可孙毅就是不依不饶，强调他的“上帝”权益受到了侵犯，饭店服务不够周到。朋友拉住孙毅让他少说两句，可是孙毅牛脾气上来了，怎么也拉不住。这时，大家的注意力都集中到他们身上，那几个女孩

子深感尴尬，便借故先走了。而孙毅还在那里强调他的“上帝”权益！

虽然在此案例中服务员在结账方面的确存在一些过失，但那也是由于特殊原因造成的。可是孙毅不但不给予理解，还不依不饶地强调自己的“上帝”权益受到了侵犯。他毫无风度的表现，一下子将他之前塑造的美好形象全毁了，原本对他印象不错的几个女孩子也失望地离开了，真可谓“赔了夫人又折兵”啊！

“消费者是上帝”其实只是一个口号，它是商家的美好愿望。我们消费者不能因为商家如此承诺，就真的把自己当作上帝，从而不可一世，甚至出言不逊。

通常情况下，埋单应该坐在自己的位子上。尽量不要让服务员当着客人们的面口头报账，更不能让服务员不明主次地将账单递到客人手里，给客人带来尴尬。账单算好交来时，主人要迅速拿起来过目，不要让客人知道数目。你大可以用足够的时间去复核账单数目，但千万不要一项项念出来，并加加减减一番，使客人觉得你吝啬、不爽快。最好的办法是，自己点菜的时候心中有个数，账单来了之后看看多不多，然后迅速地将账付掉，这样既不让自己吃亏，还让自己看起来很大方。

当我们埋单时，应该表现出自己的风度，给予侍者足够的尊重，不可对服务员的工作表现出丝毫轻视，我们应该在尊重对方的基础上礼貌地提出合理的要求。这样既可避免和饭店服务员产生不必要的纠纷，也会让与宴的其他人感受到我们的优雅风度和良好修养，从而给别人留下美好的印象，给人脉平添一分助力。

最好的结账方法是：做东者独自前往收款台结账，或者是自己送完客人之后再回过头来结账，以免让客人看到你所付的金额。



## 餐后埋单，种种细节不容忽视

餐后结账埋单是请客吃饭的最后一个环节，也是最重要的一个环节。结账这件事，看似平常却一点儿也不简单，它最能彰显一个人的身份与气质。所以，结账的时候有一些细节是万万不容忽视的。

### 1.别忘带足现金

与付现金相比，刷卡要显得潇洒许多。可是，当现在的人们越来越习惯于刷卡消费时，中国的很多餐厅却依然习惯于收取现金，所以千万别忘了带足现金，以免尴尬。万一没有带足现金，尽量不要让被请的人觉察到，可以找借口让他们先行离开，再打电话让朋友或家人送钱来，否则客人会误会你请客的心不诚。

### 2.核对账单再付款

很多人为了“充大方”或者不被别人看不起，结账时总是不看账单。事实上，结账是一定要看看账单的。看账单的目的，首先是看自己所点的菜是否都上齐了，然后再检查每道菜的单价和菜单所列是否相符，以及总金额是否有误。倘若发现其中计算有误，可先招呼附近的服务人员前来，轻声地告诉他哪些地方算得可能有误差，请他帮你到柜台再核查一下。直到所有疑点都弄清楚了，一切确认无误，再掏钱或用信用卡付账也不迟。

### 3.谨防埋单陷阱

## 餐后埋单，种种细节不容忽视 297/330

在酒店用餐，点菜前一定要详细咨询折扣，特别是更要注意特价菜及海鲜。埋单时别忘看价格；埋单后别忘记索取发票，一旦发生纠纷，方便消费者维权。

（1）虚假打折。赵先生和朋友在一家酒店就餐。吃饭时赵先生发现其中一道菜里有头发，向酒店方面反映后，对方表示歉意，并表示对他们给予七折优惠。赵先生当场指出，酒店的活动宣传全场菜肴六五折优惠，怎么还对他们提高收费？没想到酒店称，全场指的是大厅，并不包含包厢。

钱女士在一家酒店就餐时，服务员介绍菜肴八折，在其推荐下，钱女士没看菜单便点了菜。但埋单时，钱女士发现酒店收款和打折不符。服务员对此解释，钱女士所点四个菜均为特价菜，不能打折。钱女士只好自认倒霉。

有些饭店宣传菜肴打折，但结账时却不打或少打；有些饭店则以特价菜招徕消费者，但特价菜往往摇身一变成了高价菜。所以，消费者在埋单时一定要注意。

（2）恶意诈单。少数不良酒店利用消费者一般不注意核对账单的情况，故意多收、多算消费金额。假如消费者发现了，就以算错为由推脱责任。

孙先生在一家酒店请客，共点了四个菜。在结账时，账单显示除去酒水需要付140元，这和孙先生提前估计的120元不吻合。孙先生就此提出异议，而酒店坚持要求按此账单结算。孙先生要过账单仔细一看，发现多一个菜，原来其中一个菜被重复计费了。

（3）菜肴只标时价。在酒店吃饭，如果看见菜肴标

## 餐后埋单，种种细节不容忽视 298/330

着“时价”两字，消费者可以拒绝埋单。因为根据有关规定，“未经明码标价的项目，不得计入消费结算清单”。所以，一些酒店惯用的“先斩后奏”法将行不通了。至于那些设“最低消费”标准的餐饮企业，应当在醒目位置标注最低消费的内容和标准，并在提供消费服务前告知消费者，否则也是违反法规的。

（4）不要忘记索要发票。饭店不向顾客提供发票，不仅是偷税漏税的问题，还关乎到顾客的健康问题。

胡先生一行五人在一家饭店吃饭，回家后不久便频频拉肚子，足足折腾了一晚上，后来去看急诊，经医生检查，确诊为食物中毒，胡先生找那家饭店理论，却因拿不出发票而无法向饭店提出索赔，结果只能是自己自认倒霉，请了几天假，还贴了不少医药费。

在餐厅结账后，主动索要发票是对自身权益的积极保护，如果出现问题，可作为诉讼证据。不索要发票，就等于放弃了法律赋予的权利。顾客离开饭店后，一旦出现类似胡先生这样的食物中毒现象，想让饭店承担责任就成为不可能。此外，还可以刮开发票的兑奖联，说不定会有意外惊喜哦。

## 客人喝醉酒如何安置

请客喝酒难免不喝醉，但是如果自己请客，结果客人喝醉了，醉酒的人在此时无任何意识，如果照顾不周很有可能出现意外，那该怎么办呢？

如果客人入住的是酒店，为了避免客人在独自回酒店的路上由于醉酒而受到意外伤害，最好由主办方或相关工作人员搀扶其回到酒店，并让酒店的服务人员准备蜂蜜水给其服用，然后在其身边放一只垃圾桶和小方巾，以便客人呕吐时避免将污物吐在床上或地毯上，而方巾则用来擦嘴。如果房间里还有其他同伴，应该将其喝酒的情况告诉其同伴，请他帮助你代为照顾。如果仅仅是客人一人，一定要安排妥当再离开。

醉酒客人如果睡着了，应将其睡姿调整为侧睡，不能让客人平躺，避免因呕吐物阻塞而导致意外发生。离开酒店的时候，一定要告诉服务员留意这个客人，并留下你的电话号码，如果有什么情况第一时间联系你。

如果让出租司机送醉酒的客人回家，应该在客人坐上车之前，提前与其家里人取得联系，告诉客人醉酒的情况，并让客人的家人提前准备一些醒酒的药物，告知接客人的地点和车牌号，以及司机的手机号码，便于客人的家人与司机保持联系。再将客人的地址、还有自己的电话写在纸张上给司机拿着，以避免司机找不到地方。另外，一定要等客人到家之后再电话确认一下。



如果是自己亲自送醉酒的客人回家，若有必要，也可以提前告诉客人的家人一下，并说明让他们别担心，自己会送其回家的。送到家之后，将客人的醉酒情况大概跟其家人做一个汇报，之后，就可以完全交给其家人照顾了。

不过，第二天别忘记打电话问候一声客人的情况，让客人记得你的好，这样他才会在你有求于他的事情上记着你的贴心和周到。

## 第十二章 健康如金，酒局后的健康常识

### 服药期间，可以饮酒吗？

俗话说“酒逢知己千杯少”，但如果你正在服药，那么，就要注意药物与酒的相互作用了。否则，轻则出现醉酒或者使药物的作用降低，重则损伤心、肝、肾等人体重要器官，引起毒性反应，或者使原来的病情加重。

#### 1. 酒精会影响药物的作用

大多数药物进入人体后须经肝脏代谢，而酒精的存在会干扰这一过程，从而使药物作用减弱。在服用部分感冒药时，酒精还会使其代谢产物无法正常排泄，而转向与肝、肾细胞结合，从而造成肝、肾组织的损伤，严重时，可导致肝坏死。另外，酒精还会增加药物对胃肠的刺激作用，严重者可引起消化道出血。

服用这些药物时，万不可饮酒：抗癫痫药苯巴比妥、苯妥英钠，抗凝血药华法林，含对乙酰氨基酚的感冒药，阿司匹林，洋地黄类药物（如地高辛），硝酸甘油。

#### 2. 酒精会导致心功能不全者中毒

## 第十二章 健康如金，酒局后的... 302/330

酒精还有扩张血管、降低血压的作用，如心绞痛患者服用硝酸甘油时饮酒，会出现低血压现象。另外，乙醇还可增强利尿剂的利尿作用，增强阿司匹林对胃的刺激作用，并可能诱发出血。

这些药，会让您酒精中毒：三环类药物氯丙嗪、异丙嗪，硝基咪唑类药物甲硝唑、替硝唑，抗生素类药物头孢哌酮、头孢曲松和头孢氨苄，呋喃唑酮及氯霉素、酮康唑、灰黄霉素。

此外，许多药物可抑制肝脏中的解酒物质发挥作用，使乙醇在体内的代谢中间产物——乙醛在人体内蓄积，引起毒性反应。研究发现，服用这些药物后，酒量再好的人，即使喝少量的酒，轻者脸红、心跳加快，重者会出现恶心呕吐、出汗、口干、胸痛、血压下降、呼吸困难等严重的酒精中毒现象。

## 酒和食物有什么禁忌

家人聚会或有朋友来家里聚餐，免不了要喝酒，喝酒少不了配下酒菜。如何才能让大家吃得舒服又不伤身体呢？这就要记住哪些菜宜于下酒，哪些菜不能下酒。

常见的不宜下酒的菜有以下四种：

### 1.胡萝卜

因其所含的胡萝卜素与酒精在肝脏酶的作用下，会生成有毒物质，危害健康。

### 2.凉粉

因其在加工过程中要加入适量白矾，而白矾具有减缓肠胃蠕动的的作用，用凉粉佐酒则会延长酒精在胃肠中的停留时间，因而促进人体对酒精的吸收，同时也增加了酒精对胃肠的刺激，减缓了血流速度，延长了酒精在血液中的停留时间，促使人醉酒，危害健康。

### 3.熏腊食品

因其含有较多的亚硝胺和色素，与酒精产生反应，不仅伤肝，而且损害口腔、食道与胃肠黏膜，还会诱发癌症。

### 4.烧烤



很多人喜欢和亲朋好友到大排档聚会，边喝酒边吃烤串，其乐融融。然而，在饮酒时用烧烤食品做下酒菜这种吃法对健康极为不利。

在烧烤过程中，不仅食物中蛋白质的利用率降低了，同时还会产生致癌物质苯并芘；而且肉类中的核酸经过加热分解产生的基因突变物质，也可能导致癌症的发生。当饮酒过多而使血铅含量增高时，烧烤食物中的上述物质与其结合，容易诱发消化道肿瘤。

教你几招健康的下酒菜做法：

第一，做菜时宜放些糖。酒的主要成分是乙醇，进入人体在肝脏分解转化后才能排出体外，这样就会加重肝脏的负担。所以做下酒菜时，应适当选择几款保肝食品。糖对肝脏具有保护作用，下酒菜里最好有一两款甜菜，如糖醋鱼、桂花糯米藕、银耳莲子羹等。

第二，做富含蛋白质的菜。酒水入肠，会影响人体的新陈代谢，易出现蛋白质缺乏。因此，下酒菜里应有含蛋白质丰富的食品，如松花蛋、家常豆腐、清炖鸡、烧排骨等。

第三，备几款碱性食品。鸡鸭鱼肉等多属酸性食品，为了保持体内的酸碱平衡，下酒菜里应有碱性食品，如豆芽、菠菜、苹果、橘子等果蔬食品。

## 边抽烟边喝酒危害最大

有的人喜欢一边饮酒、一边吸烟，觉得这样更有味道和感觉，这可能是因为烟碱溶于酒精，能非常迅速地进入血液使人兴奋。然而，正因为这样，饮酒时吸烟会比单纯吸烟时血液中的烟碱含量更高，所以危害也就更大。喉癌的发生，就与吸烟、饮酒两者都有关系。

近年来，世界各国喉癌发病率有明显上升。调查表明，吸烟的人喉癌发病率要比不吸烟的人高6~10倍；在喉癌病人中，96%~97.7%的人吸烟，而且94%的人是25岁以前就开始吸烟，或有30~40年吸烟历史的人。不吸烟的人患喉癌的很少，而且90%是早期癌，治疗效果很好。

饮酒在喉癌发病原因中仅次于吸烟。吸烟伴饮烈性酒，会导致喉癌的发病率大大增加。据日本统计，喉癌病人中，男性中有3/4、女性中有1/3是每天晚上喝酒的人。

边喝酒边抽烟的危害主要有以下几种：

### 1. 会加重酗酒程度

最近，美国得克萨斯大学健康科学中心的科研人员研究发现，香烟中的尼古丁可明显降低血液中的酒精浓度，因此，抽烟者比不抽烟者平均来说酒量要大。研究者指出，酗酒者追求的是一种“中毒”效果。由于尼古丁能降低血液中的酒精浓度，抽烟的酗酒者不能很快得到这种感

觉，因此就要去喝更多的酒。而尼古丁虽能降低酒精浓度，但却不能同样地减少酒精分解时产生的乙醛，致使乙醛对大脑以及肝脏、心脏和其他器官产生更多的毒害。

## 2.容易诱发食管癌

国外一研究小组对抽烟喝酒导致癌症的关系进行了大量、综合性的分析。他们在对5种癌症进行了2600个科目的研究后证实，每天如饮1~3次温和的、少量的酒不会增加患食管癌风险，但常饮烈性酒者患食道癌的概率是非饮酒者的24倍，尤其是饮酒时又猛抽烟的人会使患食管癌的风险骤增100倍。

其原因是香烟中含有上千种化学物质，所含大量有害物质中包括50多种致癌物。这些物质，被烟蒂燃烧后产生的焦油物质覆盖住，贮存在口腔内、鼻腔里、咽喉部位和肺里，当吸烟者吸入一口烟，同时喝下一口酒，便会将口腔内和咽喉部位的焦油物质冲洗下去。尽管酒精本身算不上一种致癌物，但它是一种有机溶剂，会溶解香烟中的致癌物及其他有害物，当酒精不断刺激食管壁并导致黏膜充血时，烟草中的致癌物质在吞咽过程中会更强烈地刺激食道，久而久之，就很容易导致食道癌的发生。

## 3.对心血管和肝脏的损害加倍

烟酒“双管齐下”产生的是一种协同效应，两害相加不仅使致癌风险增加，还会使烟酒中各种“毒素”易于通过黏膜层而扩散到血液中，对健康造成诸多危害，特别是对肝脏和心血管的伤害不容忽视。因为肝脏这个“化学工厂”要将吸收酒精的95%代谢掉，变成其他化学物质，这就加重

了肝脏的负担，使它的代谢解毒功能下降，从而会造成肝脏清除血液中脂肪的功能降低，过剩的脂类物质就会堵塞毛细血管，使携带营养和氧气的血细胞很难到达身体的各个部位。另外，边饮酒边吸烟，烟中的一氧化碳又与血液中的血红蛋白结合起来（一氧化碳与血红蛋白的结合能力比氧气与血红蛋白的结合能力高200多倍），这就会严重削弱血红细胞运送氧气的能力，将明显导致血液中的氧气缺乏。如果患心脑血管疾病的人烟酒“同行”，还容易诱发心肌梗死和高血压等，个别人会造成部分脑细胞死亡的严重后果。



## 七大招数帮你醒酒

虽然很多人都知道饮酒过量有害健康，但往往良辰吉日、美酒当前、亲人环绕，或者碍于情面无法控制饮酒量，常会贪杯大醉。因而掌握一些正确的醒酒办法，也可减少酒醉带来的伤害。

下面介绍几种经过验证的醒酒方法：

1.食醋白糖解酒方：食醋60毫升，白糖20克，加少量开水，搅匀之后，顿服。民间有米醋、麦醋、枣醋，米醋为最佳。适用于酒醉初期解酒之用。

2.食醋红糖生姜醒酒方：食醋60毫升，红糖20克，生姜6克，加水适量，煎后食之。有收敛解毒、止呕缓急的作用，适用于酒醉者，具有醒酒功效。

3.食醋腌大白菜方：大白菜适量，食醋、白糖适量。将大白菜洗净，切成细丝，加食醋和白糖，拌匀后腌渍10分钟左右食用，酸甘爽口，有解酒之效。

4.鲜橘皮食盐方：鲜橘皮煮水，再加少许细盐调匀即可饮。可生津止渴、和胃润肺、醒酒和中。

5.柚子汁解酒方：柚子1只，生姜5片，先将柚子剥去瓣粒，后绞汁，生姜也取汁，滴入柚子汁内饮之。具有生津和胃、止呕解酒之功效。

6.酸角膏：酸角250克，白糖250克，先将酸角煎汤取汁，浓缩，加入等量白糖混匀，煎沸待冷备用。每次1汤勺，沸水化服，若酒醉，可用3汤勺沸水化服。

7.梨膏醒酒方：鲜梨2000克、蜂蜜3000克，将梨洗净，切碎捣烂，绞取汁液（或煎取汁液），文火熬至浓稠，加入蜂蜜，混匀小火煎熬开，待冷即成。每次1~2汤勺，或3~4汤勺，温水冲服。若临时无梨膏，以鲜梨绞汁或生嚼食也可醒酒。

## 喝酒不伤身体的技巧

### 1.酒前

(1) 喝酒之前，吃饭只能吃七分饱，且不可大量饮水（这是为了留下肚子好喝酒）。

(2) 喝酒之前半小时，喝瓶牛奶，最好是纯奶或者含糖的，可预防酒醉性胃炎和脱水症。

(3) 不要空腹饮酒，因为空腹时酒精吸收快，人容易喝醉；最好的预防方法就是在喝酒之前，先行食用油质食物或饮用牛奶，利用食物中脂肪不易消化的特性来保护胃部，以防止酒精渗透胃壁。

### 2.酒中

(1) 喝酒时，切记不能饮用冰水、柠檬水等刺激性的饮料，不然前面的牛奶就白喝了；不要喝碳酸饮料如可乐、汽水等，这类饮料中的成分能使身体加快吸收酒精。

(2) 喝白酒，不可一饮而尽，须分成几口喝。喝啤酒，须待啤酒滑落下以后再喝，否则，轻则腹胀难受，重则“现场直播”。

(3) 喝酒的间隙喝酸奶，不用说了吧，酸醇=水+酯。

(4) 由于酒精对肝脏的伤害较大，喝酒的时候应该多吃绿叶蔬菜，其中的抗氧化剂和维生素可保护肝脏。还

可以吃一些豆制品，其中的卵磷脂有保护肝脏的作用。

(5) 宜慢不宜快。饮酒后5分钟乙醇就可进入血液，30~120分钟时血中乙醇浓度可达到顶峰。饮酒快，则血中乙醇浓度升高得也快，很快就会出现醉酒状态。若慢慢饮入，体内可有充分的时间把乙醇分解掉，乙醇的产生量就少，不易喝醉。

(6) 食饮结合。饮酒时，吃什么东西最不易醉？以吃猪肝最好。这不仅是因为其营养丰富，而且因为猪肝可提高机体对乙醇的解毒能力，常饮酒的人会造成体内维生素B的流失，而猪肝又是含维生素B最丰富的食物，故吃煮猪肝或炒猪肝是很理想的伴酒菜。

### 3. 酒后

(1) 酒醉后最好不要喝浓茶，但可以喝点淡茶。茶叶中的茶多酚有一定的保肝作用，但浓茶中的茶碱可使血管收缩，血压上升，反而会加剧头疼。

(2) 甜点加水果。饮酒后立即吃些甜点心和水果可以保持不醉状态。俗话说“酒后吃甜柿子，酒味会消失”，这话不错。甜柿子之类的水果含有大量的果糖，可以使乙醇氧化，使乙醇加快分解代谢，甜点心也有大体相仿的效果。

(3) 在饮酒之后尽量饮用热汤，尤其是用姜丝炖的鱼汤，特别具有解酒效果。

(4) 酒后如呕吐不止，应立即找来矿泉水一瓶灌下，以免胃里没有东西而呕出血来。



(5) 呕吐完后，不可立即进食，尤其是烧烤一类食物。

(6) 睡觉之前，请记住在床头放置盛器一个，以免睡后惊醒欲呕吐，在还未到达洗手间之前已然喷将出来。

(7) 若感胃痛，可视情况服用胃药，但不可服用止疼药，因为止疼药对于胃疼疗效甚微。

(8) 早点可选用豆浆、牛奶一类热饮。若还需上班者，可选用脉动、红牛等提神饮料，以保证不耽误工作。

## 酒后乱性易阳痿是真的吗？

酒后乱性易阳痿是真的吗？很多男士会发现自己在酒后有性冲动的表现，并且非常想要和妻子发生性行为，其实这是不科学的，这只是身体燥热引起的。下面我们就来看看酒后乱性有哪些危害，为什么易导致阳痿？

酒后乱性的影响主要有以下几点：

### 1.对神经系统的影响

人在饮酒后大脑皮层会传递兴奋的信号，但是很快就转为抑制状态，如果这个时候急性性交，会过于刺激、鲁莽和粗鲁，配偶会非常反感，会对男性进行打击，这时候就给精神阳痿埋下了伏笔。

### 2.对血管系统的影响

饮酒后的人会觉得发热，面部泛红，这个时候很多血液集中在大脑部位的血管中，这时如果过性生活，性器官需要大量血液，会出现供不应求的现象，阴茎不能良好地勃起，使人感觉心有余而力不足，于是就有阳痿的现象发生。

### 3.对性激素代谢的影响

有资料表明，大量饮酒后，血液中雄激素睾酮的数量会随之减少。这一方面是由于酒精直接妨碍了睾丸生产睾

酮，另一方面是由于在酒精刺激下，肝脏会加快对睾酮的处理，许多睾酮被分解转变成其他物质。再说，长期饮酒的人，难免会发生一定程度的酒精性肝硬化，对睾酮的处理能力会减弱，结果导致体内雌激素水平上升，总之，睾酮的减少或雌激素的增多，都会造成勃起功能障碍。

#### 4.对个人体质的影响

长期饮酒或醉酒的人，会表现出消瘦、乏力、食欲不振，酒精对肠胃有很强的刺激性，严重影响消化，使人整体的营养水平下降，出现阴茎勃起功能异常，也就是我们所说的“阳痿现象”。

别说是酒后乱性，单单是饮酒过多也是造成阳痿的重要原因。因此，除了自身要注意之外，更重要的是发现阳痿征兆时要及时到医院进行检查治疗。

## 女性喝酒一定要注意的问题

如今随着社会的发展，喝酒已经不再是男性的特权，很多女性也很喜欢饮酒。那么，喝酒的女性朋友们应该注意了，在一些特殊的日子最好不要喝酒，如经期喝酒更容易导致酒精中毒。因为在经期，女性身体的温度会有所下降，为了使身体更加温暖，女性往往会选择喝酒。在经期适当喝点儿红酒对身体有好处，不过经期喝酒一定要注意适度。

有数据显示，喝同样多的酒，女性肝脏受损程度比男性大很多，而且女性也比男性更容易酒精中毒。这是因为在女性的体内参与酒精代谢的酶较少，它们分解乙醛的能力也较弱。再加上女性经期受荷尔蒙分泌的影响，酒精分解酶的分泌量也会随之减少。因此分解酒精的速度也会大幅下降，最后使得进入体内的酒精不能及时排出体外变成了酸性物质。为了中和这些物质，我们的肝脏就要不断地制造出酶，最后，引发肝脏机能障碍的可能性就加大了。

在经期之前，女性分解酶的活动能力低下，酒精代谢能力下降，代谢速度变得缓慢，在这期间喝酒势必导致醉酒的时间更长、醉酒更严重。因此，在经期前后喝酒会导致喝酒上瘾，也是引起酒精中毒的一个重要原因。

另外，日本专家对大规模流行病学的调查结果显示：每天摄入酒精量超过一杯啤酒（约350毫升）所含酒精的女性，患乳腺癌的危险比从不饮酒的女性高3倍。



专家认为，大量饮酒可能使女性雌激素的分泌更加旺盛，而雌激素会刺激乳腺癌细胞的繁殖。日本医学专家用7年半时间，对居住在该国24个地区的约3.6万名40~79岁的女性进行的跟踪调查显示：在调查期间，共有151人患乳腺癌。其中，平均每天摄入酒精15克以上的人数，是从不饮酒人数的2.93倍。由此可知，过量饮酒使女性更易患乳腺癌。一瓶啤酒的酒精含量约为14克。若每天摄入酒精量不足15克，则不会提高患乳腺癌的概率。

酒精是一种抑制性物质，它的化学作用会使性兴奋及性高潮的生理反应变慢甚至停止。对女性而言，性兴奋、阴道血容量及高潮，都会随着酒精浓度的增加而降低。喝酒的危害程度因人而异，但已有证据显示，女性喝酒过量会引起卵巢萎缩、月经不规则及不育症等。酒精也会引起精神方面的问题。对某些人而言，酒精除了降低其性抑制能力外，还会使原本害羞或对性有罪恶感的人放纵地表现他们的性兴奋及性欲，有些人则会借酒装疯，做出一些在清醒时不敢或者不会做的事情。

因此，提醒广大女性朋友尽量少喝酒，要保护自己的自尊与身体！

## 喝酒头痛怎么办？

很多人在喝酒后头痛难忍，甚至出现头晕、反胃等症状。怎样才能减少醉酒带来的痛苦，并防止有可能出现的更大的伤害呢？在这里教你几招简单易行的醒酒方法，饮酒者可以根据自己的情况，选择适合自己的方法。

下面介绍几种食物，这是美国国家头痛研究基金会的研究人员所发现的，大家不妨作为参考：

（1）蜂蜜水可以治酒后头痛：蜂蜜中有一种特殊的果糖，可以促进酒精分解吸收，减轻头痛的症状，尤其是对减轻红酒引起的头痛效果更为明显。另外，蜂蜜还具有催眠的作用，可以使人很快入睡，第二天起床后头也不会痛。

（2）西红柿汁治酒后头晕：西红柿中富含特殊的果糖，同样能帮助酒精分解，一次饮用300毫升以上，就能使酒后头晕感逐渐消失。在饮用前若加入少许食盐，还能有助于稳定情绪。

（3）新鲜的葡萄可以治酒后反胃恶心：如果在喝酒前吃，还可以有效预防醉酒。

（4）西瓜汁治酒后全身发热：西瓜具有很好的清热去火的功能，酒后喝点儿西瓜汁，可以加速酒精通过尿液排出。

(5) 柚子消除口中酒气：柚子的果肉蘸白糖吃，对消除酒后口腔中的酒气有非常大的帮助。

(6) 芹菜汁治酒后肠胃不适、颜面发红：芹菜有这样的功效是因为芹菜中含有丰富的B族维生素，能很好地分解酒精。

(7) 酸奶治酒后烦躁：酸奶能非常好地保护胃黏膜、延缓酒精吸收，其中钙含量非常丰富，对缓解酒后烦躁尤其见效。

(8) 香蕉治酒后心悸、胸闷：饮酒后吃1~3根香蕉，能增加血糖浓度，降低酒精在血液中的比例，从而达到解酒的目的。与此同时，它还能减轻心悸症状，消除胸闷。

(9) 橄榄治饮酒后厌食：自古以来，橄榄就是醒酒、清胃热、促进食欲的良药，可以加冰糖炖服，也可直接食用。

## 附录

### 常用的宴会酒令

#### 1.蜜蜂

口令：两只小蜜蜂呀，飞到花丛中呀，嘿！石头、剪刀、布。然后猜赢的一方就做打人耳光状，左一下，右一下，同时口中发出“啪、啪”两声；输方则要顺手势摇头，做挨打状，口喊“啊、啊”；如果猜和了，就要做出亲嘴状，还要发出两声配音。动作及声音出错则饮酒！（注：适合两个人玩，有点儿打情骂俏的味道，玩起来特别逗）

#### 2.青蛙落水

口令：一只青蛙一张嘴，两只眼睛四条腿，扑通一声跳下水；两只青蛙两张嘴，四只眼睛八条腿，扑通，扑通，跳下水；三只青蛙三张嘴，六只眼睛十二条腿，扑通，扑通，扑通，跳下水；四只青蛙……如此类推，每人说一句，以逗号隔开为标志，出错者喝酒。此游戏也可以不发声，仅仅用手令、动作来表示。适合多人一起玩，因为在过程中还要顾及数字，所以玩起来还真的不轻松呢！

#### 3.007

由开始一人发音“零”随声任指一人，那人随即亦发音



“零”再任指另外一人，第三个人则发音“七”，随声用手指做开枪状任指一人，中枪者不发音不做任何动作，但中枪者旁边左右两人则要发“啊”的声音，同时扬手做投降状。出错者饮！适合众人玩。由于没有轮流次序，而是突发地任指其中的一个人，所以整个过程都处于紧张状态，因为可能下个就是你了！

#### 4.明七暗七

以自然数按顺序数下来，1、2、3、4、5、6、7……遇到7、17、27、37等以“7”结尾的数字称作“明七”，7的倍数如14、21、28等称作暗七，到明七、暗七的人都不能发声，只能敲一下桌子，然后逆顺序再继续数下去。从左到右1、2、3、4、5、6、7（不发音）然后逆顺序，喊6者要紧接喊着8，9、10、11、12、13、14（不发音），喊13者又要紧跟着喊15，一直下去。适合多人一起玩，比较简单轻松，不过因为口令简单，可能容易乏味一点儿。

#### 5.虎棒鸡虫令

分别有四种事物：老虎、棒子、鸡、虫，一物克一物，两人相对，各用一根筷子相击，同时口喊四者之一，或喊老虎，或喊棒子，或喊鸡，或喊虫。规定：以棒击虎，虎吃鸡，鸡吃虫，虫吃棒；负者饮酒，若棒子与鸡、虎与虫同时喊出，则不分胜负。此游戏适合两个人玩，因为出口很快，老虎、棒子、鸡、虫都是脱口而出的，所以玩起来速度很快！

#### 6.玩骰子

酒桌上，将两颗骰子装于一玻璃杯，摇骰子的人为首，在座各位依次排序，骰子摇到几就该几号喝酒，喝酒的人又做庄为首，继续摇。两颗骰子的点数一样，喝酒数加倍，各地以不同的规则定喝酒数量。

## 7.猜骰子

猜骰子可以两个人玩，可以三个人玩，或者多人玩，在此只举出两人玩的例子，三人以上依次类推。利用骰子6面不同点数的数量来比胜负。

每个人用一个盖碗，盖碗里面装上5个骰子（也可更多）。两人晃动盖碗，将骰子打乱以后，自己看自己杯中的骰子点数，根据杯中骰子的点数，来猜测对方骰子的点数，然后报出一个数字。对方根据自己盖碗中骰子的点数，以及对方报出的点数，来决定自己报出的点数，或者看对方的点数确定输赢。

一般点数从2说起，而骰子的1点则什么都可顶替。如果先报一方报出了1点（例如5个1），则1点不能顶替其他点数。在猜骰子时，先从小的说起，比如一方说2个1，对方说出的数字必须比这个大，如果也说2个，则只能报2以上的数字（如2个2或2个6），如果说1这个数字，则只能报3个以上（如3个1或6个1）。

一方如果觉得对方报出的点数的数量超出了你们两个盖碗中这个点数数量之和，可以要求看。这样大家掀开盖碗，数报出点数骰子的数量，刚才说出的数量超过2个盖碗中此点数的数量，则要求看的一方赢，反之则报数字一方赢。注意，报出数字之和不应超过两人盖碗中骰子的总

数。

## 8.揭彩令

令官将一张写有数字的纸条用杯子扣在桌子上。合席之人除令官外均不知此数字，但要求这个数字必须在6~36之间。令官饮完，口中说出“6”字后再送给席间的任何一人，依次类推。如果所加数字之和刚好与杯中所扣数字相等，叫作“得彩”，则该人饮一杯酒。倘若又轮到令官，而数字又未超过杯中之数，则令官只许加“1”再送给他人，如果累计已超过杯中数，那么，该人与接者猜拳，过几个数猜几拳，输者饮酒。

## 9.传花

用花一朵，也可用其他小物件如手帕等代替。令官蒙上眼，将花传给旁座一人，依次顺递，迅速传给旁座。令官喊停，持花未传出的一人罚酒。这个罚酒者就有权充当下一轮的令官。也有用鼓声伴奏的，称为“击鼓传花令”。令官拿花枝在手，使人于屏后击鼓，座客依次传递花枝，鼓声止而花枝在手者饮。

## 10.说笑话

可由令官开始，或上一轮行令受罚者开始，依次轮流说一个。如果能逗引全席或多数人发笑，说笑话者算是成功，全席各饮一杯；倘若无人被逗笑，说笑话者认罚；如果仅有一人或少数人笑，则罚笑者饮酒。

## 11.汤匙令

着一汤匙于空盘中心，用手拨动匙柄使其转动，转动停止时匙柄所指之人饮酒。

## 12.相克令

两人进行，令词为“猎人、狗熊、枪”，两人同时说令词，在说最后一个字的同时做出一个动作：猎人的动作是双手叉腰；狗熊的动作是双手搭在胸前；枪的动作是双手举起呈手枪状。双方以此动作判定输赢，猎人赢枪、枪赢狗熊、狗熊赢猎人，动作相同则重新开始，循环相克。

## 13.捉贼令

将几张写有“捉、贼、官、兵”字样的纸折叠起来，参加游戏的人各抽取一张，抽到“捉”字的人要根据其他人的面部表情或其他细节来猜出谁拿的是“贼”字。猜错的要罚，由抽到“官”字的人决定如何惩罚，由抽到“兵”字的人执行。

## 14.美女令

庄家闲家同时做动作，庄家说人名。庄家说，王昭君——庄家与闲家都做“弹琵琶”状；庄家又说，杨贵妃——都做“洗澡”状；潘金莲——做“风骚”状……如果闲家与庄家做同一动作，闲家即输；若是动作与人名不一致的也为输；然后庄家与闲家互换，依次下去。

## 15.点将令

圆桌坐定，按一四七、二五八、三六九间隔划分，一声令下，集体出手，凑得数目，舍去大头，只要余数。看



余数是几，若自己代表的三个数中有余数，那就废话少说为妙，此“酒可责众”矣。

### 16.开火车

方法：在开始之前，每个人说出一个地名，代表自己。但是地点不能重复。游戏开始后，假设你来自北京，而另一个人来自上海，你就要说：“北京的火车就要开。”大家一起问：“往哪开？”你说：“上海开。”那代表上海的那个人就要马上反应接着说：“上海的火车就要开。”然后大家一起问：“往哪开？”再由这个人选择另外的游戏对象，说：“往某某地方开。”如果对方稍有迟疑，没有反应过来就输了。

### 17.牛牛

每人五粒骰子，摇骰，然后开骰盒，其中三颗凑成10个点数为一牛，然后剩下的两粒总数大为胜，20点为两牛，两牛即牛牛，最大。

### 18.大冒险

参与者每人抽取一张扑克牌，注意不要让其他人看到你的牌。由庄家指定拿到哪一张牌的人来表演一个节目。节目一定要有趣，譬如要选中者到隔壁酒桌上要一杯酒，或者到舞台上向全场女士说“我爱你们”，总之，指定的节目越荒唐越刺激越好。

### 19.真心话

规则和大冒险几乎相同，不同的是庄家指定的不是节

目，而是要被选中的人回答一个问题。顾名思义，答案必须是真实的。当然，问题越刁钻越隐秘越有趣，但是要注意莫要侵犯人家隐私哟。

## 20.吸星大法

所有人男女间隔坐成一圈，由某一个人开始用嘴吸一张牌，然后把牌顺时针传给下一个人，依次类推，如果牌在谁那里掉了就要被罚喝酒。这个游戏最大的乐趣不在于罚酒，而在于两人嘴唇快要挨拢时牌突然掉了，然后两个人嘴唇亲密的接触。当然，也不排除某些人为了一亲芳泽故意掉牌。

## 21.猜牙签

由一个人手中握N根牙签，这个N小于或等于桌上的人数，也可以没有。然后请大家猜他手中的牙签数。每人猜的数目必须是不一样的。谁说对了，谁就喝酒。要是没有人说对（比如他手上没有，而人人都猜了一个数字），拿着牙签的人就喝酒。

## 如何点西餐及细节

西餐菜单的安排与中餐大不相同。在西餐宴会中，虽然看着有六七道菜，似乎很多，但一般每道菜只有一种，不像中餐有许多附带的配菜。西餐上菜有基本固定的顺序，初到西餐厅点菜可要知道哦！

西餐的第一道菜叫头盘，又称“开胃品”。头盘通常有冷或热之分，常见的有鱼子酱、鹅肝酱、熏鲜鱼、鸡尾杯、奶油鸡酥盒、焗蜗牛等。开胃菜一般都是特色风味，味道以咸和酸为主，数量较少，质量较高。

第二道菜是汤，这与中餐大不相同。西餐的汤大致上可分为清汤、奶油汤、蔬菜汤和冷汤等四类，品种有牛尾清汤、各式奶油汤、海鲜汤、美式蛤蜊汤、意式蔬菜汤等。

第三道菜一般是鱼类菜肴，也称为“副菜”。品种包括各种淡、海水鱼类，贝类及软体动物类。鱼类等肉质鲜嫩、易消化，放在肉类菜肴的前面，叫法上也和主菜肉类菜肴有所区别。吃鱼类菜肴讲究用专门的调味汁，可请教服务员具体鱼和汁的搭配。

第四道菜是肉、禽类菜肴，也叫“主菜”。肉类菜肴的原料是牛、羊、猪等肉，最有代表性的是牛肉或牛排。牛排按其部位不同，又可分为沙朗牛排（也称“西冷牛排”）、菲利牛排、丁骨型牛排、薄牛排等。烹调方法常用烤、煎、铁扒等。配肉类菜肴的调味汁主要有西班牙汁、

浓烧汁精、白尼斯汁、蘑菇汁等。禽类菜肴的原料多取自鸡、鸭、鹅，常将兔肉和鹿肉等野味也归入禽类菜肴。禽类菜肴中品种最多的是鸡，有山鸡、火鸡、竹鸡等，做法有煮、炸、烤或焖等，主要的调味汁为黄肉汁、咖喱汁、奶油汁等。

第五道是蔬菜类菜肴，称为“沙拉”。它可安排在肉菜之后，也可与肉菜同时上桌，所以可以单算为一道菜，也可称为一种配菜。与主菜同时的沙拉，叫生蔬菜沙拉，一般用生菜、西红柿、黄瓜、芦笋等制作。主要的沙拉调味汁是醋油汁、法国汁、千岛汁、奶酪沙拉汁。

还有一类沙拉是用鱼、肉、蛋类制作的，一般不加味汁，在上餐时也可作为头盘食用。还有一些蔬菜是熟的，如花椰菜、煮菠菜、炸土豆条等，熟蔬菜通常与主菜肉食一同摆放在餐盘中上桌。

第六道菜是甜品。甜品是主菜后食用的，包括所有主菜后的食物，如布丁、煎饼、冰激凌、奶酪、水果等等。

第七道菜是咖啡、茶等饮料。饮咖啡一般要加糖和淡奶油，茶一般要加香桃片和糖。

西餐席上的细节如下：

吃西餐在很大程度上是在吃情调：大理石的壁炉、熠熠闪光的水晶灯、银色的烛台、缤纷的美酒，再加上人们优雅迷人的举止，这本身就是一幅动人的油画。为了在初尝西餐时举止更加娴熟，费些力气熟悉以下这些进餐礼仪还是值得的。



1.就座时，身体要端正，手肘不要放在桌面上，不可跷足，与餐桌的距离以便于使用餐具为佳。餐台上已摆好的餐具不要随意摆弄。将餐巾对折轻轻放在膝上。

2.使用刀叉进餐时，从外侧往内侧取用刀叉，要左手持叉，右手持刀；切东西用左手拿叉按住食物，右手执刀将其锯切成小块，然后用叉子送入口中。使用刀时，刀刃不可向外。进餐中放下刀叉时，应摆成“八”字形，分别放在餐盘边上。刀刃朝向自身，表示还要继续吃。每吃完一道菜，将刀叉并拢放在盘中。如果是谈话，可以拿着刀叉，无须放下。不用刀时，也可以用右手持叉，但若需要做手势时，就应放下刀叉，千万不可手执刀叉在空中挥舞摇晃，也不要一手拿刀或叉，而另一只手拿餐巾擦嘴，也不可一手拿酒杯，另一只手拿叉取菜。要记住，任何时候都不可将刀叉的一端放在盘上，另一端放在桌上。

3.每次送入口中的食物不宜过多，在咀嚼时不要说话，更不可主动与人谈话。

4.喝汤时不要啜，吃东西时要闭嘴咀嚼，不要咂嘴发出声音。如汤菜过热，可待稍凉后再吃，不要用嘴吹。喝汤时，用汤勺从里向外舀，汤盘中的汤快喝完时，用左手将汤盘的外侧稍稍翘起，用汤勺舀净即可。吃完汤菜时，将汤匙留在汤盘（碗）中，匙把指向自己。

5.吃鱼、肉等带刺或骨的菜肴时，不要直接外吐，可用餐巾捂嘴轻轻吐在叉上放入盘内。如盘内剩余少量菜肴，不要用叉子刮盘底，更不要用手指相助食用，应以小块面包或叉子相助食用。吃面条时，要用叉子先将面条卷起，然后送入口中。

6.面包应掰成小块送入口中，不要拿整块面包咬。抹黄油和果酱时，也要先将面包掰成小块再抹。

7.吃鸡时，欧美人多以鸡胸脯肉为贵。吃鸡腿时应先用力将骨去掉，不要用手拿着吃。吃鱼时不要将鱼翻身，要吃完上层后用刀叉将鱼骨剔掉再吃下层；吃肉时，要切一块吃一块，块不能切得过大，或一次将肉都切成块。

8.不可在餐桌边化妆，用餐巾擦鼻涕。用餐时打嗝儿是最大的禁忌，万一发生此种情况，应立即向周围的人道歉。取食时不要站立起来，坐着拿不到的食物应请别人传递。

9.就餐时不可狼吞虎咽。不愿吃的食物也应要一点儿放在盘中，以示礼貌。主人劝客人添菜，如有胃口，添菜不算失礼，相反，主人也许会引以为荣。

10.不可在进餐时中途退席。如有事确须离开，应向左右的客人小声打招呼。饮酒干杯时，即使不喝，也应该将杯口在唇上碰一碰，以示敬意。当别人为你斟酒时，如不要，可简单地说一声“不，谢谢”，或以手稍盖酒杯，表示谢绝。

11.在进餐尚未全部结束时，不可抽烟，直到上咖啡表示用餐结束时方可。如左右有女客人，应有礼貌地询问一声：“您不介意吧？”

12.进餐时应与左右客人交谈，但应避免高声谈笑。不要只同几个熟人交谈，如不认识左右客人，可先自我介绍。别人讲话时不可插话。

13.喝咖啡时如愿意添加牛奶或糖，添加后要用小勺搅拌均匀，将小勺放在咖啡的垫碟上。喝时应右手拿杯把，左手端垫碟，直接用嘴喝，不要用小勺一勺一勺地舀着喝。吃水果时，不要拿着水果整个儿去咬，应先用水果刀切成4至6瓣，再用刀去掉皮、核，用叉子叉着吃。

14.进餐时，不要解纽扣或当众脱衣。如主人请客人宽衣，男客人可将外衣脱下搭在椅背上，不要将外衣或随身携带的物品放在餐台上。